

**L'intervista**

Gardini (Conserve Italia)
«Italian sounding
anche nel barattolo»

5

**Filiere**

Programma Intesa
Le aziende emiliane
fanno il pieno

9

**Food Valley**

Il sale di Cervia
addolcisce i bilanci
e tutela l'ambiente

12

CORRIERE IMPRESE

EMILIA-ROMAGNA

UOMINI, AZIENDE, TERRITORI

**L'analisi**

L'occasione del turismo musulmano

di **Marco Marozzi**

Pci adesso è un ragù, Pasta-Carne-Intingoli. Bologna, ex capitale del comunismo occidentale, ora è City of Food. L'Emilia rossa è l'Emilia grossa, la lotta di classe è nelle cucine. Guelfi e Ghibellini si scontrano sui turisti per gola. Filosofo di Modena è il cuoco Massimo Bottura. Marx-Engels di Bologna sono Farinetti-Segrè di Fico, la cattedrale del mangiare. A Modena hanno dedicato l'artistica Palazzina Vigarani al Gusto, a Bologna al MAMbo si è ragionato (e ingurgitato) su cosa c'era nei piatti e nelle bottiglie di Giorgio Morandi. Ricette come ricezione d'arte. Il cibo è struttura. Mangio quindi sono. I centri città rinascono con il cibo come comunanza. Il turismo ne è attratto. Qualche equilibrio è scombuscolato. Fly Emirates dal 3 novembre annuncia un «servizio giornaliero» di voli. zCapitale Europea della Cultura — scrive sul suo sito la compagnia del Qatar — Bologna è un importante polo economico e turistico ed anche il luogo perfetto per visitare Firenze, Verona, Parma e Pisa». In un video la città è raccontata in inglese come un'immensa cucina. Aceto balsamico, vitello tonnato, pizza indefinibile, gelato, tagliatelle vegetariane. Anche al ragù (senza maiale), unico spezzone di bolognesità. Il sunnita Qatar si rivolge a un pubblico solo musulmano, non si vedono alcol (aceto escluso?), salumi. Unica opera d'arte: una Gioconda con un bicchiere vuoto. Non un palazzo, un tocco d'università, una torre, solo un flash di portici e stradine.

continua a pagina 15

Primo piano

Cura
L'asilo nido del
Mast di Isabella
Seragnoli,
patron del
gruppo Coesia,
a Bologna

L'asilo entra in **busta** paga

La nuova frontiera della contrattazione di secondo livello: meno soldi e più benefit per lavoratori e famiglie. Confindustria ci crede, i sindacati temono per lo Stato sociale ma studiano un fondo di assistenza. I casi virtuosi di Coesia, Unicredit, Coop Adriatica, Lamborghini. La coop Cadiati lancia l'idea di una «polizza Casco» per tutti i rischi

L'intervento

Cibus a Expo: un'esperienza di dialogo con il pianeta per l'alimentare italiano

di **Gian Domenico Auricchio**

Quando fummo invitati a costruire un padiglione ad Expo2015 si disse che all'Esposizione universale, dedicata proprio al tema dell'alimentazione, non poteva mancare la testimonianza dell'industria agroalimentare italiana. E così entrò in gioco Cibus la più importante fiera del food made in Italy, che grazie alla joint venture paritetica tra Federalimentare/Confindustria e Fiere di Parma è stata capace di evolvere da mera esposizione biennale di prodotti in piatta-

forma di relazione permanente tra le imprese italiane e i buyer di tutto il mondo. Nacque dunque il padiglione «Cibus è Italia - Federalimentare Expo», per metà galleria espositiva della storia e del know how dei prodotti alimentari italiani e delle sue filiere e per metà centro di scambi commerciali e agorà di riflessione sul food made in Italy. Questa sua distintività si è fatta valere in Expo, col padiglione «Cibus è Italia» che è divenuto il centro pulsante dell'interazione tra le imprese e il mondo composito di Expo. Nella Sala Conferenze del padiglione, e nella contigua terrazza, attrezzata con ristorante e bar, si sono svolti 200 eventi tra convegni, workshop, conferenze, degustazioni, conferenze stampa, convention aziendali.

continua a pagina 15



ARA RINO

s.n.c.

COMMERCIO ROTTAMI - FERRO E METALLI

ARA RINO snc si occupa principalmente della compravendita di rottami ferrosi e metallici, ed è autorizzata al recupero di rifiuti in ferro, acciaio e ghisa, di metalli non ferrosi e loro leghe.

ARA RINO snc è autorizzata al trasporto e allo stoccaggio di rifiuti non pericolosi, regolarmente iscritta all'Albo Nazionale Gestori Ambientali e alla Provincia di Bologna



Via A. Magnani, 5/D - Castel Maggiore - Tel. 051.505146 - info@ararino.it - www.ararino.it

PRIMO PIANO

La crisi e i tagli ai servizi pubblici hanno provocato una rivoluzione nelle buste paga. I sindacati: «Ma non si smantelli lo Stato sociale»

Rinnovi **contrattuali**, meno soldi e più benefit

Chi sono



● **Antonio Mattioli**
(segreteria Cgil Emilia-Romagna)

● **Nicola Patelli**
(capo dipartimento contrattazione Cgil Emilia-Romagna)

● **Giorgio Graziani**
(segretario regionale Cisl)

di **Andrea Rinaldi**

C'era una volta l'aumento di stipendio. Una bella fiaba che ora, dopo sette anni di recessione, possiamo solo raccontarci. Con le buste paga che, se non sono sparite definitivamente sotto il peso di fallimenti e chiusure, sono state decurtate a favore di ammortizzatori sociali o in parte sostituite, negli accordi di secondo livello con i sindacati, da benefit sanitari, di sostegno alla famiglia o di miglioramento del tempo libero.

Per rendersene conto basta prendere l'auto e scendere da Piacenza lungo la via Emilia fino al litorale. Alla **Barilla** di Parma è ancora vivido il ricordo del figlio del fondatore Riccardo che pagava di tasca propria gli asili ai suoi lavoratori. Adesso in suo nome c'è un fondo di sanità integrativa aziendale, cofinanziato dal personale e dall'azienda, per non parlare dello smart working e delle prestazioni a favore delle

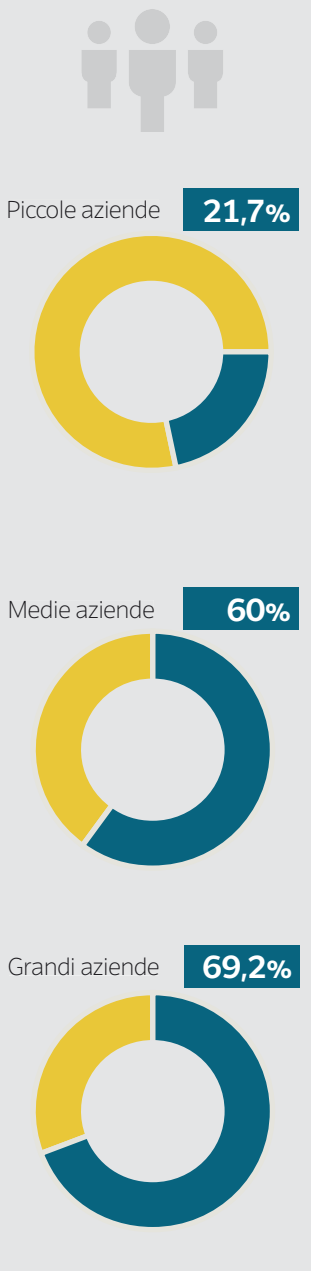
Interventi

Tra i benefit anche buoni musica, banca del tempo e riscatto anticipato del Tfr

famiglie di dipendenti deceduti prima del raggiungimento della pensione. Sempre nel Parmense l'accordo integrativo per Conserve animali e Conserve vegetali, cioè prosciuttifici come **Levoni** e **La Felinese** o il confezionamento del pomodoro, comprende premi di risultato, rette per le scuole materne e asili nido (250 euro) e abbonamenti al trasporto pubblico. La metalmeccanica **Comet** a Reggio Emilia (170 dipendenti) offre prestazioni sanitarie integrative. A Modena **Emilceramica** ha istituito borse di studio ai figli dei suoi 400 dipendenti, **Concorde** invece ha creato un kindergarten per i figli dai 12 ai 36 mesi dei suoi 600 lavoratori pagabile con 200 euro in più nel salario annuale. A Bologna stranieri e multinazionali tascabili hanno da tempo inserito trattamenti speciali per il personale. Alla **Lamborghini** (1.175 dipendenti) visite mediche e cure fanno parte del contratto e sono estese al nucleo familiare, inoltre sono previsti 400 euro per le rate di asili e acquisto di libri. Idem alla collega **Ducati** (1.281 risorse) con rimborso tic-

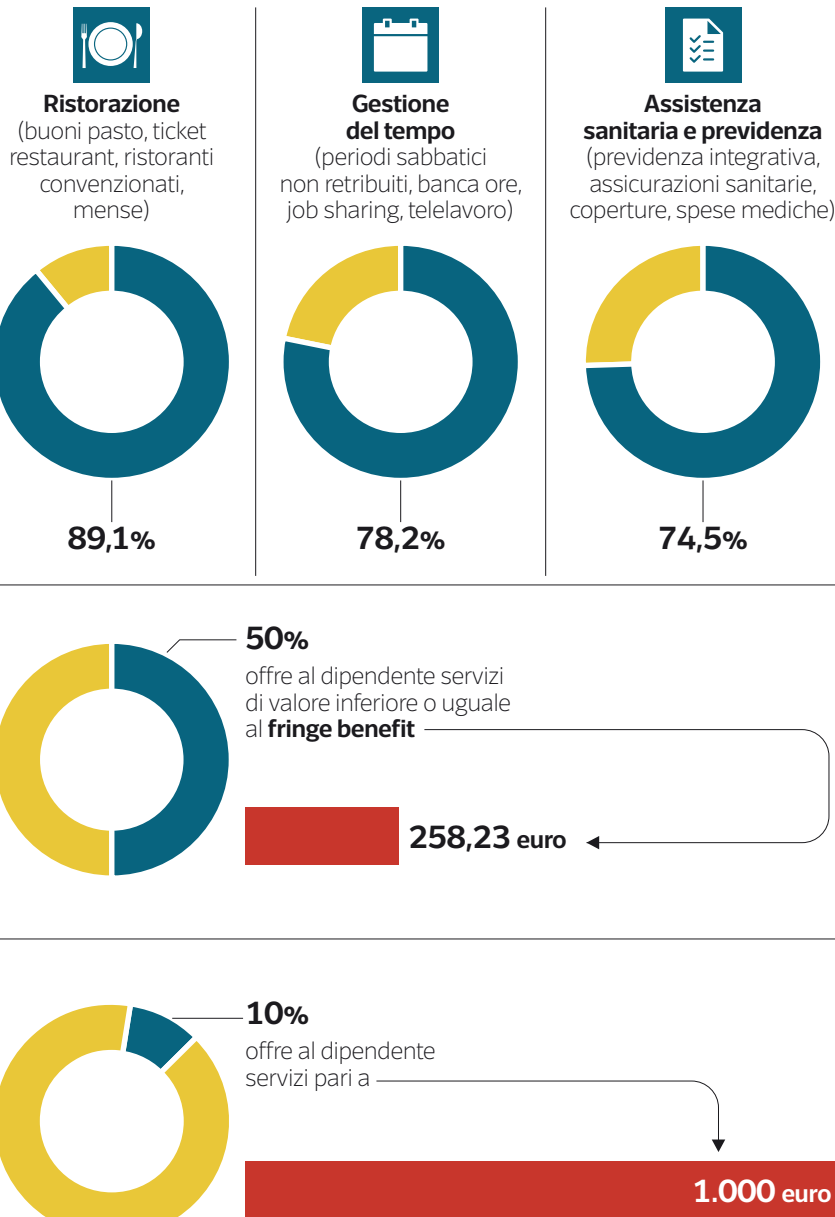
Il welfare in azienda in Italia

DOVE ESISTE UN PIANO PER I DIPENDENTI?



Fonte: Od&M consulting rapporto Welfare 2015

LA TIPOLOGIA DI SERVIZI OFFERTI DALLE AZIENDE



ket, check up per la prevenzione, permesso di 16 ore per i neopapà, assegni di studio per i figli laureati di meccanici e dirigenti che vogliono entrare alla Rossa di Borgo Panigale. Welfare sanitario aziendale pure all'**Ima** e al gruppo **Coesia**. In tutte queste imprese poi le coppie possono organizzare i turni per non lasciare i bebè soli a casa. Da **Yoox** si sono inventati invece la banca del tempo. Alla **Renner** hanno stabilito un premio annuo di 1.150 euro e poi pacchetti vacanze, libri, buoni benzina, musica su Apple Store, coupon Amazon. Alla **Gima** i lavoratori possono portare a casa dalla

mensa aziendale fino a 5 pasti, alla **Faac** si può riscattare il Tfr per aiutare il convivente (di qualsiasi sesso) che è in cassa integrazione; il trattamento di fine rapporto può essere anticipato pure alla **Smurfit Kappa** di Massa Lombarda (43.000 dipendenti nel mondo) per mandare la prole all'università. Da **Pollini** (Forlì, gruppo Ferretti, 240 lavoratori) possono essere assunti disabili e tutto il personale beneficia di screening oncologici di prevenzione. Menzione particolare all'integrativo sperimentale per 120.000 dipendenti artigiani in regione con buoni libro (80-100 euro),

rette per l'asilo (250 euro all'anno) e la maternità integrativa che arriva a coprire fino all'80% per sei mesi. E questi sono alcuni casi. Come si è arrivati a questo lo spiega bene **Antonio Mattioli** della segreteria regionale Cgil: «Dal 2008 al 2015 con la crisi la maggior parte della contrattazione di secondo livello è stata difensiva dell'occupazione, abbiamo avuto dai 60 ai 70.000 accordi tra cig e riorganizzazione — dice — poi ci sono state situazioni di tenuta, rinnovamenti di accordi ponte e quindi uno spostamento verso un mix di organizzazione del lavoro e

welfare aziendale». Per dirla con **Nicola Patelli**, capo dipartimento della contrattazione Cgil, «prima facevi la contrattazione sui premi di risultato, perché i servizi funzionavano. Ora con la crisi fai la contrattazione di secondo livello sugli ammortizzatori sociali, chiedi di integrare la rata della cassa integrazione e le imprese accettano di spostarsi sulla sanità complementare». Così accanto all'impoverimento della contrattazione collettiva si è assistito alla «welfarizzazione» dei premi di risultato.

Con un distinguo però, che mette d'accordo sia Cgil che Cisl: questi trattamenti non devono sostituirsi ai servizi statali. Un recente studio del sindacato bianco stabilisce le cause del successo di questi benefit negli ultimi anni in regione in tre punti: contrazione del welfare pubblico; emergere di nuovi bisogni collegati all'invecchiamento; inferiore tassazione di questi premi rispetto agli aumenti salariali. «Noi infatti saremmo per l'allargamento del welfare sussidiario non sostitutivo — puntualizza **Giorgio Graziani**, nu-

Futuro

La contrattazione verterà su ciclo produttivo, filiera degli appalti e stipendio fisso

mero uno della Cisl regionale — questo non vuol dire escludere per forza belle esperienze, che assieme al salario creano valore aggiunto».

E infatti le mosse del futuro sono già delineate. «Abbiamo chiuso un attivo per rilanciare la contrattazione del prossimo biennio dove puntiamo a 4 aspetti — annuncia Mattioli — ricomposizione del ciclo produttivo legata agli orari, una filiera degli appalti vincolata alla legalità e all'applicazione dei contratti nazionali, uno stipendio fisso con welfare aziendale che riguarda servizi alla persona, una sanità integrativa in cui non si toccano i livelli minimi essenziali, ma si interviene sulle prestazioni extra Lea». Per questo si sta lavorando a un fondo regionale di sanità complementare, finanziato da privati, a convenzione pubblica e in collaborazione con la Regione così da ridistribuire visite ed esami anche ai familiari dei dipendenti che lo sottoscriveranno». Qualcosa che potrebbe piacere anche alla Confindustria.

«Pubblico e privato insieme per allargare il **welfare** aziendale»

Marchesini (Confindustria): «La nostra proposta per il governo: sia deducibile»

Maurizio Marchesini ha appena finito la conferenza stampa sulla congiuntura nel secondo trimestre e sta sfogliando la bozza di proposte alla manovra di Stabilità che Confindustria presenterà al governo. «Vede qui?», il presidente degli industriali emiliano-romagnoli indica una pagina, «i nostri suggerimenti vanno anche nella direzione di rendere più stabile questo tipo di benefit. La tendenza è proprio questa», conferma: tendere a un incremento del welfare aziendale, anche con dei voucher universali per servizi alla famiglia, che possano ricomprendere per esempio le badanti. Un sistema con una commistione pubblico-privato, dove però, è l'augurio di Marchesini, non si scarichi tutto sul privato.

Presidente andiamo al nocciolo. Anche nella sua azienda, Marchesini group, esistono forme di welfare aziendale. Perché si pattuiscono questi benefit?

«Fondamentalmente per due motivi. Uno, per fidelizzare il proprio collaboratore, il quale, con questi vantaggi, ritiene il suo posto di lavoro un posto gradito. Due, per poter



Una delle nostre proposte, per esempio, è quella di istituire voucher universali per servizi alla famiglia, che facciano fronte a fabbisogno che vanno dalla badante al disbrigo di pratiche quotidiane

risolvere i problemi della vita di tutti i giorni. Da noi ad esempio l'asilo nido consente a padri e madri di avere più tempo a disposizione e presto consentiremo di portare a casa i pasti serali dalla nostra mensa. In sostanza, a te dipendente concedo un'integrazione anche per aspetti sanitari, così ti rendo la vita più facile e hai più tempo a disposizione per la famiglia e pure per il lavoro».

È anche vero che questi benefit convengono sia all'azienda che al lavoratore: sono difficilmente più tassabili.

«Sì, è evidente che se un'impresa va a trattare una polizza integrativa per 300 dipendenti ha più potere di contrattazione del singolo lavoratore. C'è un vantaggio reciproco e lo stesso vale per gli altri aspetti del welfare aziendale, la polizza poi è deducibile. Il fulcro del problema è però un altro: la pressione fiscale in Italia è troppo alta. Viviamo in un Paese in cui la fiscalità è talmente elevata che nelle tasche dei lavoratori rimane veramente poco. Queste forme di welfare arrivano perciò a compensare quello che di fatto è un ammanco».

Pensa che questo tipo di interventi aumenterà in futuro?

«Sì, la tendenza è questa e le proposte di Confindustria alla legge di Stabilità vanno nella direzione di rendere stabili questi benefit».

Anche in Emilia-Romagna?

«Be', per fare un esempio, lo schema di integrazione sanitaria che è stato fatto a livello provinciale per tutte le imprese metalmeccaniche è passato per un accordo territoriale, poi le imprese vanno avanti con i propri passi. Parliamo di convenzioni, beninteso, che sono applicabili a tutte le aziende associate, ci sono sconti e quant'altro. Noi come Marchesini group, a parte la polizza aggiuntiva, abbiamo dato i accessi privilegiati a un asilo nido del comune di Pianoro in via sperimentale: invece di aprire strutture nostre, abbiamo chiesto all'amministrazione di usare un'aula libera pagando però la parte non immobile, quella di gestione per intenderci. Facciamo corsi di ginnastica posturale o di primo soccorso. Ma tornando al discorso generale, occorre rendere tutti questi benefit strutturali».

E come?

«Come Confindustria stiamo chiedendo di rendere deducibili dal reddito d'azienda questi piani welfare aziendali o di chiarirne il trattamento fiscale. Una delle nostre proposte, per esempio, è quella di istituire voucher universali per servizi alla famiglia, che facciano fronte a fabbisogno che vanno dalla badante al disbrigo di pratiche quotidiane. In questo momento chi lo fa di propria iniziativa non ha possibilità di deduzione o se ne ha sono solo parziali».

Quindi sarebbero interventi allargati al nucleo fa-



miliare del dipendente.

«La famiglia, assolutamente. Per rendere la vita più semplice al lavoratore e alla lavoratrice, perché, non dimentichiamolo, è sulle donne spesso che ricade l'onere più faticoso di gestione del nucleo familiare».

I sindacati però mettono in guardia: la paura che è che questi interventi smantellino i servizi statali.

«Capisco il pensiero. Ma tocca prendere atto della situazione reale e la previsione è di una riduzione del bilancio di stato in generale. Temo che i servizi forzatamente caleranno, ma mi auguro che non sia un calo drastico. Per altro si parla molto di integrazione tra pubblico e privato, è una discussione aperta da tempo e

Numero uno
Maurizio Marchesini, 59 anni, è presidente di Confindustria Emilia-Romagna. Guida il Gruppo Marchesini, leader nel packaging ed è stato anche al vertice di Unindustria Bologna

che vediamo succedere anche con il mondo cooperativo. È un tema che sponsorizziamo e vorremmo proseguire, ma non vorremmo che le tensioni economiche possano essere scaricate sul privato. Non è una critica all'assessore Venturi, sia chiaro. Per ora non è accaduto, però qualche timore lo abbiamo».

Intanto però c'è chi, oltre alla prestazioni sanitarie, aggiunge buoni per il tempo libero, gite e pannolini.

«Tutto molto positivo. Se ne fanno tante di queste iniziative. Nella manifattura i collaboratori sono fondamentali quindi qualunque cosa renda loro la vita più semplice è benvenuta».

A. Rin.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Imprese, ecco un **pacchetto** chiavi in mano

Il progetto della coop Cadiat: una polizza socio-sanitaria integrativa che non copra solo il dipendente

Franca Guglielmetti ha un sogno nel cassetto. O meglio, un progetto: offrire alle aziende un pacchetto-welfare chiavi in mano, traducibile in una cifra predefinita da negoziare in sede contrattuale. La cooperativa che presiede, la bolognese Cadiat, è pronta a mettere nel puzzle il suo tassello. Che potrebbe essere significativo. Cadiat, infatti, è nel welfare da quando è nata, 40 anni fa, organizzando il primo gruppo di colf e badanti precarie. Oggi a Cadiat fanno capo più di 1.400 addetti fra dipendenti a tempo indeterminato e soci (circa 900 in tutto) e insieme producono un giro d'affari di 42 milioni di euro all'anno, in gran parte (il 74%) attraverso l'erogazione di servizi sociali in convenzione con gli enti locali. Ma da qualche tempo anche attraverso contratti con privati, che rappresentano oggi quasi il 30% del fatturato totale. Il più consistente riguarda gli 11.000 dipendenti di Coop Adriatica (da gennaio saranno 22.000 dopo la fusione a tre nella mega coop di consumo Alle-

anza 3.0) ai quali Cadiat assicura assistenza domiciliare per familiari anziani non autosufficienti, minori con problemi di apprendimento, disabili.

Da oltre un anno Cadiat gestisce anche l'asilo nido aziendale del gruppo Unicredit a Bologna e logistica e servizi non pedagogici per l'asilo aziendale modello del gruppo Coesia, creato da Isabella Seragnoli all'interno del Mast. «L'accordo con Coop Adriatica — spiega la Guglielmetti — è in nuce ciò che stiamo già proponendo su scala generale a tutte le imprese del territorio. È un accordo complessivo, quantificato nel contratto integrativo fra l'azienda e il sindacato, che assicura a tutti i dipendenti servizi assistenziali in caso di necessità, in alternativa ai permessi familiari previsti dalla legislazione nazionale. Coop Adriatica ha messo a disposizione un budget annuale che viene amministrato da un comitato interno al quale partecipiamo anche noi».

Potrebbe essere un punto di partenza per il progetto che ha



Al timone Franca Guglielmetti, presidente di Cadiat

in mente la Guglielmetti: una polizza socio-sanitaria integrativa che copra il complesso delle difficoltà che una qualsiasi famiglia si trova ad affrontare nell'arco della vita: i figli piccoli all'inizio, l'assistenza ai familiari

non autosufficienti alla fine e, in mezzo, le emergenze sanitarie e quelle legate alla disabilità. Per realizzarlo, però, ha bisogno di una piattaforma statistico assicurativa che traduca in un premio annuo il complesso degli

oneri da coprire previsti e prevedibili. Si tratta di un prodotto consolidato in materia sanitaria, ma ancora tutto da quantificare per il resto dei servizi. Per questo Guglielmetti si è rivolta all'Unipol, un interlocutore naturale vista la comune appartenenza all'universo della Lega dello cooperative; per di più specializzato, con Unisalute, nelle polizze sanitarie integrative. «Più che altro abbiamo lanciato l'idea — dice la presidentessa di Cadiat — per il momento la risposta è interlocutoria. Per loro si tratta infatti di affrontare fenomeni nuovi e sconosciuti, sui quali mancano basi statistiche affidabili. Ma noi in 40 anni ne abbiamo accumulati a bizzeffe e siamo pronti a condividerli. Una volta messo a punto il prodotto assicurativo, noi ci proponiamo come il fornitore di una risposta integrata a ogni tipo di bisogno assistenziale. Del resto la prospettiva futura è sotto gli occhi di tutti: le esigenze delle famiglie crescono, mentre la copertura garantita dal sistema pubblico è destinata a diminuire».

Massimo Degli Esposti

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Sul web
Puoi leggere gli articoli di Corriere Imprese, condividerli e lasciare commenti su www.corrieredibologna.it

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

Grazie di cuore

Un anno fa, **la sera dell'11 ottobre 2014, un incendio ha semidistrutto** un intero capannone della nostra azienda, **MODENA PARTS**.

Grande lo sconforto mio e dei miei dipendenti nel constatare gli ingenti danni: **le fiamme avevano accartocciato scaffalature, magazzini automatici, tetto e avevano distrutto o danneggiato pesantemente macchinari, muletti, merce pronta da spedire, impianti elettrici**.

Un disastro di tale portata rischiava certamente di scoraggiare ogni progetto di ripresa.

Ma grandissima è stata la forza di volontà che ha portato direzione e personale a non arrendersi, a realizzare un piano di ripresa efficace. Sinergici e tempestivi sono stati gli aiuti giunti da diversi settori per ripartire al più presto.

Alcuni, in quei giorni terribili, mi hanno chiesto: **- In un momento come questo, così complicato, in un'Italia dove tutto gira male, chi te lo fa fare a ricostruire? -** ma la vera catastrofe sarebbe stata rinunciare senza nemmeno tentarla, questa ricostruzione, rifiutando gli aiuti che arrivavano da più parti e che testimoniavano **uno straordinario cordone di solidarietà e di fiducia attorno alla nostra azienda**.

Dopo la ricostruzione da molti mi sono sentito dire: **- Hai superato una bella prova! -**

La risposta continua ancora oggi a essere una sola: **- Da solo non avrei fatto niente. Eravamo in molti e viaggiavamo tutti nella stessa direzione-.**

Da soli, davvero, non ce l'avremmo mai fatta, perciò sento di dover pubblicamente ringraziare **gli artefici di questa velocissima ripresa e tutti coloro che in vario modo mi hanno aiutato** a rimettere in piedi una situazione molto critica.

I miei ringraziamenti profondi e pieni di gratitudine vanno a:

i Vigili del Fuoco che hanno lavorato con grande organizzazione e professionalità. La loro tempestività, la loro efficienza, il loro coraggio hanno evitato che l'intero edificio collasse, salvaguardando integralmente il reparto uffici. In particolare voglio citare **il Comandante, dott.ssa Natalia Restuccia**, e **i vigili Cavallini e Manzini**, con i quali più diretti sono stati i rapporti;

AXA Assicurazioni, che ha gestito il sinistro e, dopo le necessarie verifiche sulle cause dell'incendio, ha autorizzato il pagamento di

tre anticipi che hanno consentito a Modena Parts di abbreviare i tempi della ricostruzione e di riprendere prima possibile l'attività. Un ringraziamento, questo, che si estende all'ambito professionale e a quello morale;

l'Agenzia AXA Assicurazioni di Castelfranco Emilia, importante collegamento tra noi e la compagnia;

la Struttura peritale incaricata da AXA Assicurazioni, la **società Chiari Srl**, che, grazie alla grande competenza e professionalità, ha coordinato la gestione dell'emergenza e in brevissimo tempo quantificato i danni e agito al fine di accelerare ogni fase dell'iter assicurativo;

la società **BELFOR ITALIA Srl**, incaricata da **AXA Assicurazioni**, veri grandi esperti nella gestione dell'emergenza e negli interventi di salvataggio e bonifica post-sinistro. La loro organizzazione e l'efficace velocità di intervento sono state determinanti, specialmente nei primi momenti dopo il sinistro, quando la nostra mancanza di esperienza avrebbe certamente allungato i tempi per la messa in sicurezza delle strutture e la bonifica;

l'Amministrazione Comunale del Sindaco dott. Giancarlo Muzzarelli, che, tramite la **dott.ssa Anna Maria Vandelli**, assessore all'urbanistica e i suoi collaboratori, si è mostrata molto sollecita e subito ha autorizzato il temporaneo posizionamento di due tensostrutture adiacenti alla sede danneggiata, indispensabili per mettere in sicurezza il materiale salvato;

tutti i dipendenti, per i quali **MODENA PARTS** è la seconda casa, e che, passati i primi momenti di comprensibile "smarrimento", hanno lavorato con spirito di squadra, ognuno portando il proprio contributo, disponibili a mettere al primo posto le esigenze dell'azienda per far sì che la ripresa fosse la più rapida possibile;

le aziende **APS2, BFZ, CAR DIESEL, COOP COSTRUZIONI, DUEDI COPERTURE, ELEFONDATI, EUROPA MONTAGGI, FIBROTURBI, GARC, GEMMALPE, IMVA, IST, VIGILANZA COOP SERVICE, ITALMACERO, ITI, LE PAGODE, LEMIR, MALAGOLI COPERTURE, METALSISTEM, METRO INFISSI, SYSTEM, TOYOTA** e altre che, mettendo in atto procedure urgenti, ci hanno rifornito in tempi record di tutto ciò che potesse servirci per ripartire;

i tecnici ing. Ivano Biacchi, Luciano Sposi, Roberto Cioni, RSPP dott. Alessandro Zironi di ASQ-CNA che, con grande professionalità, hanno gestito ogni aspetto di loro competenza e che grazie al loro intervento oggi la struttura è totalmente affidabile e sicura;

l'architetto dott. Francesco Gentilini, autore del progetto del capannone, un vero amico, subito accorso e sempre vicino. A lui debbo il grande aiuto nel disbrigo di pratiche di qualunque tipo e in qualunque ufficio a Modena, l'attenta guida e il preciso controllo in ogni fase della ricostruzione;

STUDIO PENTA, CNA, PUNTO MEDICO che ci hanno aiutato nelle pratiche finanziarie, amministrative, sanitarie;

i CLIENTI che, nonostante i disagi per i ritardi nelle consegne, hanno continuato a darci fiducia e hanno atteso la ripresa dell'attività;

i FORNITORI che ci hanno sostenuto in ogni possibile forma (priorità delle consegne, dilazione nei pagamenti, ecc.);

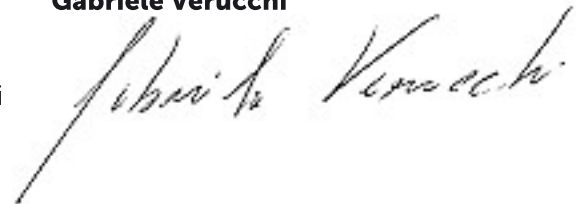
le BANCHE che sono state sempre di grande sostegno disponibili ad ogni necessità finanziaria;

le tante AZIENDE, che, quasi in una gara di solidarietà, hanno messo a disposizione qualunque cosa di cui ci fosse bisogno: chi i propri uffici per ospitarci, chi spazi dove sistemare momentaneamente materiale e oggetti salvati, chi attrezzature;

la mia FAMIGLIA che mi ha sempre incoraggiato e sostenuto in quelle poche ore in cui tornavo a casa, passando ogni momento in azienda per seguire le fasi della ricostruzione.

A tutti costoro, e tanti altri che qui posso aver dimenticato, che hanno dimostrato che, nonostante tutto, viviamo in un'Italia che funziona, la **MODENA PARTS** porge i più sinceri e sentiti ringraziamenti, nella consapevolezza che nell'azienda si sente e continuerà a sentirsi il loro unico ed insostituibile sostegno.

Gabriele Verucchi




L'INTERVISTA

Maurizio Gardini

Il presidente di Conserve Italia vuole crescere senza l'aiuto della Borsa, ma con e-commerce e acquisizioni. Il progetto di un museo del marchio



L'Italian sounding in barattolo

Chi è

Maurizio Gardini è nato a Forlì il 13 dicembre 1959. Dal 2000 è alla guida di Conserve Italia. Nel 2013 è stato eletto Presidente di Confcooperativ e e membro del Cnel. È presidente di Fondo Sviluppo Spa, vicepresidente di Agrintesa, sede nel cda di Apo Conerpo e della Fondazione Cassa di Risparmio di Forlì

di **Andrea Rinaldi**

Maurizio Gardini è un grande ammiratore di Francesco Cirio. Un piemontese intraprendente che da analfabeta aprì a fine '800 un laboratorio di conservazione con metodi innovativi per l'epoca e che oggi, 160 anni dopo, con il suo cognome è sinonimo di pomodori di qualità. «Il mio sogno è vedere un giorno una fiction Rai su questo antesignano dell'industria italiana», confida Gardini, che a San Lazzaro di Bologna siede sulla poltrona più alta di Conserve Italia, il principale consorzio cooperativo agroalimentare italiano con oltre un miliardo di euro di fatturato e 51 soci con 9.000 produttori.

Presidente vista la vostra mostra sulla storia di Cirio a Expo e il suo entusiasmo per quest'uomo, le chiedo un bilancio della vostra esperienza all'Esposizione universale.

«Il mio è un giudizio di grande equilibrio. Expo è stata una vetrina per il Paese che ci ha proiettato in tutto il mondo. La maggior parte pensava fosse un flop, invece ho notato un gran successo di pubblico. Le imprese non andavano per vendere, ma per lanciare un messaggio: il nostro è stato sostenere il diritto a un cibo per tutti e non predatore dell'ambiente, che potesse garantire ai giovani un pianeta diverso. Oltre a Cirio, il 13 ottobre abbiamo inaugurato a Cascina Triulza la mostra dei 70 anni di Yoga (il marchio fu registrato ufficialmente a Roma nel 1946, ndr.). Se pensiamo che nel 2016 Conserve Italia compirà 40 anni, questi tre eventi insieme testimoniano la forza dei marchi e degli uomini che li hanno fondati»

Scusi, allora perché non fare un museo di questo immenso patrimonio? Vanno così di moda ultimamente da queste parti.

«Abbiamo molto materiale che non è esposto, ma protetto. C'è il progetto di una "Casa del prodotto italiano" dei nostri marchi. Spero di renderlo concreto nel corso del 2016, un anno con tre ricorrenze importanti. Non a Bologna però. Abbiamo un vecchio stabilimento a Massa Lombarda dove è nata Yoga, un'area dismessa che stiamo riquilificando e mi piacerebbe creare lì un luogo con le nostre radici. Cirio merita un ambiente diverso: un altro mio sogno è riprendere il progetto dei ristoranti in franchising Cirio. Ne è rimasto solo uno a Bruxelles, Le

Cirio».

Un recente rapporto Nomisma-Unaproa dice che l'ortofrutta perde quote all'estero: le aziende italiane sopportano troppi costi rispetto ad altri Paesi.

«Sono cose che ripetiamo da tempo. La crisi e la chiusura del mercato russo ha costretto il mercato a livellarsi verso il basso e nascono fenomeni come il caporalato».

Voi nonostante tutto crescete.

«Noi siamo una cooperativa e non possiamo delocalizzare, lo statuto non lo consente. Nel 2003 abbiamo avviato a Pomposa, nel Ferrarese, il più grande stabilimento europeo di trasformazione e i risultati ci dicono che, scegliendo di restare qui durante la crisi, abbiamo vinto la sfida. Il 65% del nostro fatturato poi è politica di marca che ha una sua riconoscibilità. L'altra leva che ci ha dato una forte spinta è stata l'internazionalizzazione: 25 anni fa i mercati di riferimento erano Francia, Germania, Regno Unito. Oggi sono Usa, Giappone, Australia, Cina e Su-



C'è l'idea di una Casa del prodotto italiano che spero possa sorgere nel 2016 a Massa Lombarda
Flessibilità in uscita? Abbiamo 3.500 dipendenti: riguarderebbe diverse decine di persone.

dafrica: questo ha implicato una risposta al cambiamento, oggi esportiamo in oltre 60 Paesi. Vogliamo crescere di due cifre all'estero e stiamo guardando ad acquisizioni e a quella fetta di mercato affascinata dall'*italian sounding*: pesa 60 miliardi, di cui 36 solo per la vendita di prodotti. C'è spazio per crescere».

Dopo il passato, allora guardiamo al futuro.

«Dal punto di vista produttivo siamo a posto. Abbiamo investito in processi tecnologici, 300 milioni di euro in 3 anni negli anni 2000, ora siamo rientrati dall'indebitamento e siamo in equilibrio finanziario. Cosa che ci permetterà di investire all'estero con rapporti di collaborazione o acquisizioni di società che fanno distribuzione. Dopo una partnership di due anni con Cola-

vita, ora abbiamo un rapporto più organizzato e dove arriva il suo olio, arriva anche il pomodoro Cirio. È una prova che pensiamo vada ulteriormente spinta: noi italiani siamo attivi all'estero, ma troppo individualisti, ed è un errore».

Intanto eccellenze italiane come Grom si fanno comprare dalle multinazionali straniere come Unilever.

«È la logica perversa dell'imprenditoria italiana. Chi non ha eredi vende. Dall'altro lato ci sono le sterminate risorse in mano a multinazionali e fondi di investimento che drogano il mercato. Unilever ha la possibilità di pagare moltiplicatori come nessun altro, d'altronde la crescita aziendale in certi casi va accompagnata. Per quanto riguarda Conserve Italia, fino a quando ci sarà questa dirigenza noi non ci quoteremo e non assegneremo ad altri il nostro destino».

Coldiretti e Conad hanno stretto un patto per accorciare la filiera e tante startup portano ortofrutta bio direttamente a casa. Non avete paura di questi mutamenti?

«Compressione dei costi ed efficienza significa essere aperti a esperienze nuove. Il presente è un rapporto diretto con la grande distribuzione, ma il futuro non ci impedisce di guardare all'e-commerce e ai gruppi di acquisto solidale, di guardare a tutte le forme evolutive di distribuzione. La crisi ha accentuato la ricerca all'origine da parte del consumatore, infatti i nostri spacci registrano soldout. Noi insomma facciamo un pezzo di strada, il resto lo deve fare la gdo che deve essere competitiva».

Ecco l'e-commerce. Avete cominciato a vendere su Amazon. Come sta andando?

«Siamo all'inizio, ma i miei uomini del marketing sono agguerriti, "abbia fiducia, faremo grandi numeri", mi dicono».

Tornando al futuro, lei ha detto di essere favorevole alla flessibilità in uscita per agevolare l'ingresso dei giovani. Il Jobs act va in questa direzione. È disposto ad attuare la staffetta?

«Gli ultimi dati sul lavoro certificano un aumento dell'occupazione, ma la disoccupazione giovanile è ancora talmente alta che ha bisogno di una risposta forte. E a Conserve Italia abbiamo 3.500 dipendenti: la flessibilità in uscita riguarderebbe diverse decine di persone, abbiamo 2-3 classi anagrafiche a cui la riforma Fornero ha spostato in avanti l'età pensionabile».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'azienda

La storia

Le cooperative così forti da riprendersi Cirio dopo il crac Cragnotti

In un'intervista, un po' di tempo fa, Maurizio Gardini aveva trovato una curiosa definizione per la sua Conserve Italia. Aveva detto: «Siamo contadini industriali da un miliardo di euro». Ci sarebbe da correggere solo la seconda parte del suo virgolettato: il fatturato aggregato al 30 giugno 2015 il miliardo lo superava, anche se di poco: era 1,012 per l'esattezza. Per il resto non si può essere in disaccordo. Conserve Italia nacque nel 1976 da 9 consorzi di cooperative ortofrutticole: Arp di Piacenza, Copar di Ravarino (Modena), Calpo di Barbiano (Ravenna), Conalma di Albinia (Grosseto), Scac di Senigallia (Ancona), Vog di Bolzano, Corac di Lavello (Potenza), Concooper e Concosa di Battipaglia (Salerno). Il più antico fra i 9 era la Calpo di Barbiano che risaliva al 1966, anno in cui un gruppo di cooperative ortofrutticole emiliano romagnole decise di acquisire gli stabilimenti di Cotignola e di Barbiano (in provincia di Ravenna) di una società privata, la Valfrutta. Il nuovo consorzio, che divenne operativo nel 1978, nasceva con l'obiettivo di curare in modo unitario le politiche commerciali dei soci allo scopo di dare una dimensione nazionale alla commercializzazione della produzione agricola, di offrire una linea completa di prodotti alla grande distribuzione organizzata e di valorizzare i marchi. Il primo fatturato registrato riportava la cifra di 23 miliardi di vecchie lire. In 40 anni di storia l'azienda è passata da quelle 9 cooperative alle 48 di oggi che afferiscono a 51 soci: i produttori agricoli raggruppati sono 14.500, concentrati per lo più in Emilia-Romagna, Toscana, Lazio, Veneto, Lombardia e Puglia. Per avere un'idea di questo vero e proprio moloch della trasformazione e conservazione dell'ortofrutta, basta guardare un solo numero, il totale della materie prime trasformate: nel 2014-15 nei suoi stabilimenti (8 in Italia, 1 in Spagna e 3 in Francia) sono entrate la bellezza di 572.542 tonnellate di ortaggi e frutta per uscire sotto forma di succhi, nettari, conserve, bevande, polpe e passate. I marchi li conosciamo tutti: Valfrutta, Yoga, Derby (acquisito dalla Gio Buton Spa nel 1984), Juver (rilevata nel 2003 dalla spagnola Juver Alimentación S.A.), Monjardin (consorzio creato nel 1979 con gli stabilimenti mirandolesi dell'azienda belga Mon Jardin di Mirandola), St Mamet, Jolly Colombani (della Società Massalombarda-Colombani spa, presa nel 1994) e Cirio, l'ultimo ingresso nella grande famiglia radicata a San Lazzaro di Bologna. Undici anni fa l'azienda guidata da Maurizio Gardini la spuntò sui veneti del gruppo Stif e si aggiudicò l'asta del glorioso marchio di pomodori che il crac di Cragnotti aveva messo in liquidazione.

A. Rin.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL NOSTRO MESTIERE E' LA TUA SICUREZZA

REVISIONI AUTO E MOTO IN 20 MINUTI • FACILI DA RAGGIUNGERE • SALA D'ATTESA • PARCHEGGIO RISERVATO

**A ME PIACE
SCHERZARE
MA SULLA SICUREZZA
SONO MOLTO SERIO**



Centro Revisioni Auto

ORARIO CONTINUATO dal lunedì al venerdì
SIAMO APERTI ANCHE IL SABATO MATTINA



Andrea Boncato per Centro Revisioni Auto

in Emilia Romagna ci trovi a:



CASALECCHIO DI RENO

Via del Lavoro, 68
tel. **051 613 22 35**



VILLANOVA DI CASTENASO

Via Tosarelli, 286
tel. **051 78 08 88**



FUNO DI ARGELATO

Via F.lli Rosselli, 27
tel. **051 86 48 08**



FERRARA

Via Eridano, 13/a
tel. **0532 77 21 00**



MODENA OVEST

Via Emilia, 1123/d
tel. **059 82 28 40**



MODENA EST

Via Marinuzzi, 5
tel. **059 28 50 85**



REGGIO EMILIA

Via Cafiero 4/A
tel. **0522 30 27 29**



RIMINI

Via Sassonia, 6
tel. **0541 74 28 10**

MONOPOLI

Carife salva a fine mese, poi le nozze

A giorni il via libera della Bce alla ricapitalizzazione da 300 milioni da parte del Fondo Interbancario. Probabile fusione con Banca Marche e Pop Etruria. Nebbia sul nuovo cda. Spiragli per gli azionisti

Gli azionisti di Carife sono di nuovo in fibrillazione, dopo le voci che darebbero il salvataggio nuovamente trascinato in alto mare da altre due crisi bancarie — quelle di **Banca Marche** e di **Popolare Etruria** — entrambe, come Carife, a carico del Fondo interbancario di tutela dei depositi (Fitd).

Nel complesso si tratterebbe di un boccone da 2,2 miliardi di euro, difficile da digerire anche per il Fondo; tanto che si parla di una holding con il supporto dei due big bancari italiani che controllerebbe le tre banche salvate per poi fonderle. Sullo sfondo incombe una scadenza precisa: l'entrata in vigore, dall'1 gennaio, della nuova normativa sui salvataggi bancari (bail in) che accolla parte degli oneri agli obbligazionisti e ai correntisti oltre i 100.000 euro. Una prospettiva che a Ferrara sembrava scongiurata, a condizione però che l'operazione salvataggio, così come è stata concepita (senza oneri per obbligazionisti e depositanti, e l'assegnazione ai vecchi azionisti di 5 warrant ogni azione posseduta), non subisca altri ritardi e si chiuda prima di fine anno. In realtà Carife non do-

Centro
Una veduta della sede principale della Cassa di Risparmio di Ferrara a Ferrara



vrebbe correre rischi. Infatti l'intervento del Fondo è già stato formalizzato, tradotto in una operazione strutturata e approvato dall'assemblea Carife di fine luglio che ha abbattuto il capitale — dopo due anni di gestione commissariale dei 384 milioni di patrimonio ne sono rimasti solo 11 — e ha fissato un nuovo aumento di capitale da 300 milioni interamente riservato al Fondo. Di fatto, dunque, Fitd è già azionista di maggioranza assoluta con il 98%, e il restante 2%, derivante dal patrimonio residuo, in mano alla Fondazione Cassa di Ferrara e

agli altri vecchi azionisti.

«A questo punto non è immaginabile una marcia indietro: sarebbe una violazione di impegni assunti davanti al notaio», rassicura il presidente della Fondazione **Riccardo Maiarelli**. Perché l'iter si concluda manca solo il versamento materiale dei 300 milioni di ricapitalizzazione da parte dell'Fitd, che dovrebbe arrivare dopo il beneplacito dell'organo di vigilanza europeo, la Bce, atteso a giorni. Insomma, entro fine mese la questione dovrebbe risolversi con l'assemblea per la nomina del nuovo cda entro i termini

dell'ultima proroga del commissariamento (fine novembre).

Ma Fitd, più che guardare a Francoforte, guarda a Roma, dove il parlamento deve ancora convertire il decreto legislativo che recepisce le direttive europee sul bail in. Il che riguarda da vicino la soluzione delle altre due crisi, dove le nuove regole saranno applicate questa volta sì con sacrifici per correntisti e obbligazionisti. In questo intreccio di scadenze, impegni e interessi c'è la spiegazione dell'impasse che tanto preoccupa anche il sindaco di Ferrara

Tiziano Tagliani. Sui nomi scelti da Fitd per il futuro cda circolano solo indiscrezioni. Si tratterebbe di **Cesare Imbriani** (docente alla Luiss) presidente, **Bruno Bossina** (ex Banco Napoli) ad, **Francesco Micheli** (ex Banca Intesa), **Antonella Malinconico** (docente) **Giuseppe Vidau** (commercialista) consiglieri. Manca un sesto nome di nomina Fondo che il rappresentante di Amici di Carife **Marco Cappellari** vorrebbe «legato al territorio e agli interessi dei 28.000 piccoli azionisti». Anche sul settimo membro, di nomina Fondazione e destinato

alla vicepresidenza, non si è ancora alzato il velo. Maiarelli dice che «deve essere espressione della nostra provincia e vantare un curriculum di alto profilo nel settore bancario». Si parla di **Cesare Capatti**, in Carife anni fa poi in Cedacri. Maiarelli non smentisce, ma assicura che «ci sono anche altri nomi». Tra i quali, dicono, anche il suo. Ci crede poco Mauro Fanan sindacalista e rappresentante di Azione Carife: «Alla fine decide Bankitalia. Anche sulla fusione a tre. Carife ricapitalizzata, da sola, potrebbe reggere, ma tutti i tagli possibili sono stati fatti, il personale è sceso di 200 unità e non c'è più molto da risanare. Sul piano industriale, invece, l'aggregazione con Marche e Etruria si giustificerebbe».

Intanto qualcuno fa i conti. Le vecchie azioni sono state valorizzate 0,27 euro (qualcuno le pagò fino a 40 euro e da oltre un anno la negoziazione è sospesa) e ciascuna dà diritto a 5 warrant da esercitare nel 2018 per comprare nuove azioni al prezzo prefissato di 0,28 euro: se la banca si rimettesse in piedi, essere della partita potrebbe ancora dare qualche soddisfazione.

Massimo Degli Esposti

© RIPRODUZIONE RISERVATA


MAICO


**CHIAMATA GRATUITA*
NUMERO VERDE
800-213330**

Cell. 347 2693518



**LO CHIAMI MAICO
LO SENTI AMICO**

garanzia 2 anni

**pagamento dilazionato
(0 interessi) fino 24 mesi**

servizio a domicilio

MAICO, VINCE LA SORDITA'!

BOLOGNA Piazza dei Martiri, 1/2 Tel. 051 249140 248718 - 240794	CARPI Via Fassi, 52/56 Tel. 059 683335	FAENZA Via Oberdan, 38/A (di fronte al parco) Tel. 0546 621027	RAVENNA Piazza Kennedy, 24 (Galleria Rasponi) Tel. 0544 35366
BOLOGNA Via Mengoli, 34 (di fianco alla Asl) Tel. 051 304656	CASTELFRANCO EMILIA Corso Martiri 124 Tel. 059-928950	FERRARA Piazza Castello, 6 Tel. 0532 202140	REGGIO EMILIA Viale Timavo, 87/D Tel. 0522 453285
BOLOGNA Via Emilia Ponente, 16/2 Tel. 051 310523	CENTO Corso Guercino, 35 (Corte del teatro) Tel. 051 903550	FORLÌ Via Regnoli, 101 Tel. 0543 35984	RIMINI Via Gambalunga, 67 Tel. 0541 54295
BOLOGNA San Lazzaro Di Savena Via Emilia, 251/D Tel. 051 452619	CESENA Via Finali, 6 (Palazzo Barriera) Tel. 0547 21573	MODENA V.le Menotti, 15-17-19 (Ang. L.go Garibaldi) Tel. 059 239152	ROVIGO Corso del Popolo, 357 (angolo Via Toti) Tel. 0425 27172
ADRIA Corso Mazzini, 78 Tel. 0425 908283		MODENA Via Giardini, 11 Tel. 059 245060	SASSUOLO Viale Gramsci, 15/A Tel. 0536 884860

QUI TI OFFRIAMO PAGODIL



**ZERO COSTI
ZERO INTERESSI**

**DA OGGI
ATTIVABILE CON
IL BANCOMAT**




Troveremo insieme la soluzione migliore

**SIAMO PRESENTI NELLE FARMACIE DELLA VOSTRA PROVINCIA.
PER APPUNTAMENTI: 800.213330 - 347.2693518**


MAICO
AUDIOPROTESI E PRODOTTI ACUSTICI

www.maicocentriacustici.it

SCENARI

Nell'export troppa Unione Europea Ora corre di più l'Italia

Per Unioncamere +4,4% nei primi sei mesi
Gli Stati Uniti (+24,2%) scalzano la Francia

L'export italiano cresce del 5% nel primo semestre 2015 e l'Emilia-Romagna sembra sia colta di sorpresa: mantiene la terza posizione e ha un buon passo, +4,4%, quasi in linea con il +4,5% del primo semestre 2014. Ma allora faceva da battistrada all'intero Paese, che arrancava a +1,3%; ora viaggia sotto la media e non ha più la freccia a sinistra per sorpassare il Veneto, che all'inizio del 2015, proiettando i risultati dell'anno precedente, sembrava a portata di mano. Nel semestre il Veneto ha esportato beni per 28,7 miliardi, è cresciuto del 7,3% e ha consolidato la seconda posizione con una quota nazionale del 13,9%. Anche il Piemonte, che ha esportato per 23,3 miliardi di euro rispetto ai 27,5 dell'Emilia-Romagna, ha accelerato il passo con una variazione positiva del 9,6 per cento.

Insomma, c'è sempre molto da lavorare per raggiungere l'eccellenza e non perdere posizioni. Al di là delle classifiche, l'export conferma la tendenza all'internazionalizzazione delle imprese. Si sente però il bisogno di cogliere nuovi mercati e affrancarsi un po' dai paesi Ue: «Restano il principale mercato di riferimento — spiega Guido Caselli, direttore del Centro studi Unioncamere Emilia-Roma-

Chi è



Claudio Pasini, segretario generale Unioncamere Emilia-Romagna

gna, che ha elaborato il focus sull'export — ma abbiamo giocato soprattutto in difesa, cercando di mantenere le quote di mercato conquistate in passato. La strategia ha determinato una crescita modesta, ma pur sempre positiva, mentre sono in calo le esportazioni verso i due principali partner, Germania e Francia. Se la tendenza del primo semestre, con il mercato Usa in forte espansione, dovesse trovare conferma nei prossimi mesi, gli Stati Uniti potrebbero essere il principale partner commerciale dell'Emilia-Romagna nel 2015».

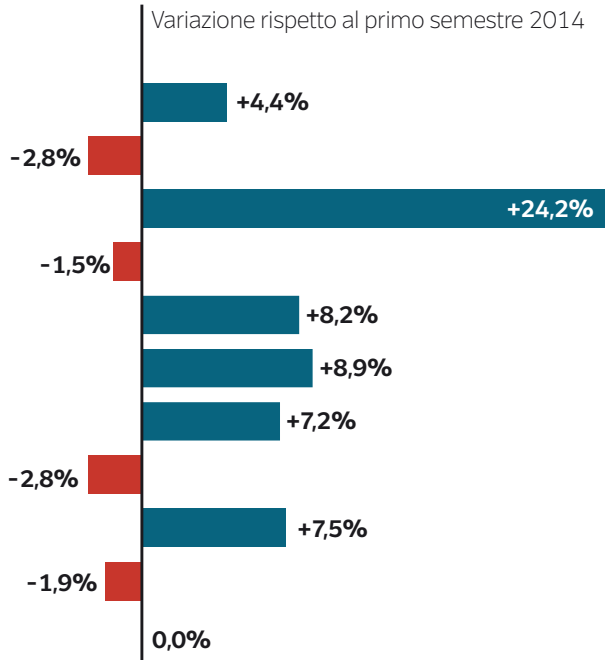
In effetti l'area Ue assorbe oltre la metà delle esportazioni (54,8%), ma non consente grandi incrementi (+1,7%), anche perché gli scambi al suo interno, soprattutto nell'area euro, sono indifferenti rispetto al tuttora favorevole cambio con il dollaro, che non a caso ha favorito il boom di esportazioni verso gli Stati Uniti (+24,2%) e in generale l'America settentrionale (+28,4%). Ora gli Stati Uniti sono il secondo paese di destinazione, con poco più di 3 miliardi di euro e una quota dell'11% dell'export regionale. Superano la Francia, arretrata dell'1,5%, appena sotto la soglia dei 3 miliardi. La Germania resta il mercato principale con poco meno di 3,4 miliardi di euro,

I primi 10 mercati

Primo semestre 2015

	Valore (.000) 1° sem.2015	Quota su tot. Exp.
TOTALE	27.540.306	100,0%
Germania	3.371.941	12,2%
Stati Uniti	3.019.558	11,0%
Francia	2.967.177	10,8%
Regno Unito	1.662.566	6,0%
Spagna	1.238.652	4,5%
Polonia	781.884	2,8%
Cina	721.628	2,6%
Paesi Bassi	698.459	2,5%
Belgio	648.980	2,4%
Svizzera	596.958	2,2%

Fonte: Centro Studi Unioncamere Emilia-Romagna su dati Istat e Trade catalyst (Bureau Van Dijk)



nonostante il -2,8%. Arretra la Cina (-2,6%) al 7° posto, scavalcata dalla Polonia (+7,2%), ciascuna tra 7 e 800 milioni di euro. Prosegue il tonfo della Russia, tra crisi economica, embarghi e restrizioni, che hanno bruciato un terzo del mercato.

L'analisi per comparti offre ulteriori informazioni perché la crescita, comunque significativa, «non riguarda tutti i settori e tutti i mercati, e sono avvenute profonde trasformazioni nella mappa dell'export regionale», osserva ancora Caselli. In quasi tutti i settori il valore delle esportazioni aumenta, ad ec-

cezione della moda e del legno-mobili, sostanzialmente stabili. I mezzi di trasporto (3,7 miliardi: secondo settore dopo la meccanica, che ne vale 7,9 ma aumenta solo dell'1,9%) hanno l'incremento maggiore, prossimo al 16%. E al loro interno il comparto auto ha «sgommato»: +33%. Ha fatto bene l'agroalimentare: oltre 2,7 miliardi, un decimo del totale e +4%, all'interno del quale, stranamente, registra un pesante -14,9% il vino (fra i prodotti più in crescita verso gli Usa, a livello nazionale). Dell'ottimo andamento di ceramica e piastrelle sappiamo già dal recente Cersaie (insieme al vetro, oltre 2,1 miliardi).

Unioncamere fotografa e analizza la realtà economica, ma contribuisce anche al suo sviluppo e all'internazionalizzazione. In novembre, a Lussemburgo, solo due progetti italiani

saranno in finale all'European Enterprise Promotion Awards della Commissione europea, alla nona edizione. Uno dei due progetti è del sistema camerale dell'Emilia-Romagna, nella categoria "Sostegno all'internazionalizzazione delle imprese": è il Tem, Temporary Export Manager, concepito dalla Camera di commercio di Forlì-Cesena e poi diffuso nella regione, coinvolgendo oltre 150 imprese dal 2011 al 2014, con effetti tutt'altro che «temporanei»: «Un sostegno concreto alle strategie di internazionalizzazione delle Pmi — commenta Claudio Pasini, segretario generale di Unioncamere E.R. — facendo leva sulla variabile competitiva «fattore umano»: oltre 100 junior export manager sono rimasti in azienda, al termine del progetto».

Angelo Ciancarella
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Mutui e prestiti ritornano a crescere

Le imprese chiedono soldi per gli investimenti e i privati si finanziano per consumare di più

Il motore dell'economia si è riacceso. Dopo un black out durato sette anni è ripartito infatti il sistema del credito.

Sia sul fronte imprese, sia su quello delle famiglie. Più prestiti e più mutui si tradurranno presto in più investimenti, più acquisti di beni di consumo e più transazioni immobiliari. Insomma, nella tanto attesa ripresa dei consumi interni.

È questo il dato più confortante emerso dall'indagine semestrale sulla congiuntura in Emilia-Romagna presentato pochi giorni fa da Confindustria regionale, Unioncamere regionale e Banca Intesa Sanpaolo. Quasi contemporaneamente è arrivata una conferma dal Barometro Crif sugli andamenti creditizi che per settembre registra ancora incrementi a due cifre per le richieste di mutui e prestiti da parte delle famiglie emiliano-romagnole.

Nel raffronto con i dati nazionali la nostra regione mostra un andamento più positivo della media per il settore imprese, e lievemente inferiore alla media per quello della fami-



Sul web
Puoi leggere gli articoli di Corriere Imprese, condividerli e lasciare commenti su www.corrieredi-bologna.it

glie. Nel complesso della regione le erogazioni di credito alle imprese hanno invertito il trend negativo, segnando in estate una sostanziale stabilizzazione anno su anno (-0,3%) dopo un lustro di fortissimi cali.

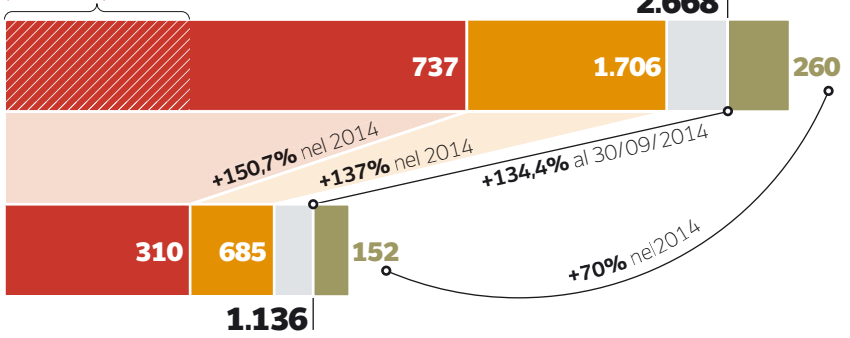
Ma sul dato incidono le situazioni di forte difficoltà in alcuni istituti (Carife, alcune Bcc romagnole, Cassa Rimini), mentre altre banche incrementano le erogazioni a tutto spiano. Significativi sono i risultati di Banca Intesa Sanpaolo che nel periodo gennaio-settembre ha erogato in Emilia Romagna finanziamenti a medio-lungo termine alle imprese per un miliardo e 706 milioni contro i 685 milioni dello stesso periodo 2014, con un incremento del 150,7%. Di questi il 43%, vale a dire 750 milioni circa, destinati ad investimenti. Nel complesso la banca ha concesso finanziamenti per 2 miliardi e 668 milioni di euro contro 1,136 miliardi del 2014 (+134,4%). Alle famiglie sono andati mutui per 737 milioni (310 milioni nel 2014 +137%) e prestiti personali

Intesa San Paolo crediti erogati da inizio gennaio

Finanziamenti a medio-lungo termine

Finanziamenti a imprese Finanziamenti a famiglie Ulteriori prestiti personali a famiglie

di cui il 43% pari a 750 per investimenti



Dati in milioni di euro

centimetri

per 260 milioni (152 milioni nel 2014 +70%).

«Contiamo di superare a fine anno i 2 miliardi di finanziamenti erogati alle imprese» dichiara Luca Severini, direttore regionale di Intesa Sanpaolo, aggiungendo che si registrano anche i primi segnali di miglioramento sul fronte della qualità del credito. Per Severini il posi-

tivo andamento deriva «in parte dalla ripresa di fiducia delle imprese che tornano ad investire, in parte alle favorevoli condizioni praticate dalle banche, in parte anche, per quel che ci riguarda, a un'azione incisiva di promozione verso le aziende che ci ha consentito di guadagnare quote di mercato».

Il Barometro Crif, intanto,

segnala nei primi 9 mesi dell'anno una crescita del 50,8% delle richieste di mutui in Emilia-Romagna rispetto al pari periodo dello scorso contro una media nazionale (+58,6%). Tutte le province hanno fatto segnare un segno più, con il picco a Ravenna (+80,2%) e Reggio Emilia (+37,8%) fanalino di coda. L'importo medio richiesto è in calo rispetto all'anno scorso, di riflesso al calo dei valori immobiliari. Rimini guida la classifica con 134.864 euro, seguita da Bologna, con 133.019; ultima Ferrara, con soli 107.408. Per quanto riguarda i prestiti finalizzati all'acquisto di beni e servizi, sempre nel periodo gennaio-settembre l'Emilia-Romagna ha fatto segnare una crescita del +21,2%, superiore alla media nazionale (+13,4%). L'incremento più sostenuto si è registrato a Modena (+31,4%), mentre Bologna (+16,8%) resta sotto la media regionale.

«Nel complesso — commenta Simone Capecchi, Direttore Sales & Marketing di Crif — i segnali rilevati in questi ultimi mesi possono essere letti come il presupposto per una ulteriore crescita dell'intero comparto nel prossimo futuro, seppur senza arrivare in tempi brevi ad un completo recupero rispetto ai volumi pre-crisi».

M. D. E.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SCENARI

Le filiere padane «svaligiano» Intesa San Paolo

Raggiunto l'obiettivo di programma: le imprese salgono a 50 e il plafond a 4 miliardi

Le imprese emiliano-romagnole «costringono» Intesa Sanpaolo ad allargare i cordoni della borsa del programma filiere (Corriere Imprese del 22 giugno). L'iniziale obiettivo di 35 capofila è stato praticamente raggiunto a fine settembre (33) e ora sale a 50; i 3 miliardi di euro di plafond stanziato, che pure rappresentavano la ragguardevole quota di un quinto del totale nazionale di 15,5 miliardi di euro, non bastano più.

La novità del piano di finanziamento e sviluppo del gruppo Intesa consiste appunto nell'individuare un numero importante ma ristretto di imprese capofiliera — 255 a livello nazionale — e con la loro collaborazione individuare fornitori e partner meritevoli dal punto di vista creditizio e imprenditoriale, ai quali estendere le condizioni praticate alla capofila (il rating di filiera) e fornire servizi ag-

Chi è



● **Luca Severini**
è direttore regionale per Emilia Romagna, Marche, Abruzzo e Molise di Intesa Sanpaolo, oltre che direttore generale di Carisbo

giuntivi, inclusa la formazione, essenziali per favorire l'innovazione e l'industrializzazione di settori di eccellenza ma, generalmente, di dimensioni ridotte, soprattutto sul versante della fornitura.

Le capofila aderenti al programma sottoscrivono con la banca un accordo di filiera, che tra l'altro impegna l'impresa ad intrattenere rapporti per un anno. A sua volta la banca adotta nuovi criteri di valutazione del rischio, che considerano gli elementi qualitativi della filiera.

Per le 35 imprese-obiettivo, praticamente già incluse nel programma, si stimava un fatturato di 10 miliardi di euro con 16.000 dipendenti, oltre a quelli delle 5.500 imprese fornitrici, le migliori delle quali vengono inserite nel programma. Per 20 delle 33 imprese capofila finora aderenti sono state predisposte altrettante «liste» di fornitori già selezionati, per un totale di 444 (per

Intesa Sanpaolo allunga la filiera emiliano-romagnola

Obiettivi e risultati regionali	Piano iniziale	Aderenti fine Giugno	Aderenti fine Settembre	Nuovo obiettivo
Numero imprese capofila	35	19	33	50
Numero imprese fornitrici di cui già inserite nel piano	5.500	4.000	oltre 5.000*	8-10.000*
Fatturato (miliardi di euro)	10	8		
Dipendenti	16mila	10mila		
Plafond per la regione	3 mld (19,3%)	2 mld di euro		
Plafond stanziato Italia	15,5 (100%)			

Le 33 imprese capofila aderenti a fine settembre 2015

- 1

Granarolo (Per L'Area Corporate)
- 2

Comer Industries (Per L'Area Corporate)
- 3

Bonfiglioli Riduttori (Per L'Area Corporate)
- 4

Conservas Italia (Per L'Area Corporate)
- 5

Fruttage Scarl
- 6

Dallara Automobili Spa
- 7

Agrimola Spa
- 8

Conor Srl
- 9

Stm Spa
- 10

Deco Industrie Soc. Coop.
- 11

Imperial Spa (Aere Adriano Centergross)
- 12

Elantas Italia Srl
- 13

Consorzio Casalasco Pomodoro (Pomi)
- 14

Clai Coop. Lav. Agricoli Imolesi
- 15

Oam Spa Macchine Confezionatrici
- 16

Apofruit
- 17

Consorzio Agribologna (C.A.A.B.)
- 18

Consorzio Agrario Dell'Emilia
- 19

Gresmalt Spa
- 20

Bertazzoni Spa
- 21

Consorzio Agrario Pc (Terre Padane)
- 22

Olitalia
- 23

Carra Mangimi
- 24

Aeffe (Alberta Ferretti Group)
- 25

Tampieri Financial Group Spa
- 26

Caviro
- 27

Unacoa Spa (Gruppo Salvi)
- 28

Wegh Group Spa
- 29

Mec Palmieri Spa
- 30

Granfrutta Zani
- 31

Madel Spa
- 32

Mg2 Srl

centimetri

ora 22, in media, per filiera). Ma la selezione continua, perché le imprese fornitrici dovrebbero già essere più di 5.000 (dato stimato non dalla banca). L'estensione dell'obiettivo a 50 capofila porterà il totale dei fornitori in un range compreso fra 8 e 10.000; i 10 miliardi di euro delle capofila ad almeno 15, e anche i dipendenti supereranno largamente i 20.000. Se le proporzioni saranno mantenute anche per il

plafond, lo stanziamento regionale supererà largamente quota 4 miliardi di euro.

I settori produttivi coinvolti nel programma riflettono perfettamente le caratteristiche industriali della regione, con una prevalenza dell'agro-alimentare (17 capofiliera), una importante presenza della meccanica (9) un presidio degli altri settori, dalla chimica e moda (2 ciascuna) all'edilizia e materiali da costruzione (2).

Anche i nomi sono eloquenti. Quattro hanno dimensione e status da «provenire» direttamente dalla divisione corporate di Intesa Sanpaolo: Granarolo, Comer Industries, Bonfiglioli Riduttori e Conserve Italia. Le altre sono nel portafoglio della banca dei territori. E tra loro si trovano Dallara, Stm, Deco, Imperial, Oam, Wegh group, Bertazzoni, gruppo Ferretti, Micoperi, Gresmalt, Clai. In ambito agroalimentare, Fruttage, Agrimola, Apofruit, Olitalia, Granfrutta Zani, Caviro, Unacoa e vari consorzi agricoli: dell'Emilia, Agribologna, TerrePadane di Piacenza, Consorzio Casalasco del pomodoro.

Alla base di tutto una constatazione e una scommessa. Per crescere bisogna innovare, e l'Emilia-Romagna è ai primi posti in Italia per quota di imprese innovative e investimenti. Vi sono quasi 500 startup innovative, seconda regione dopo la Lombardia, su 3.842 censite in Italia dalla direzione Studi e ricerche di Intesa Sanpaolo. «Le filiere caratterizzano il sistema produttivo dell'Emilia Romagna, e possono rappresentare la chiave di volta della crescita — si augura il direttore regionale del gruppo, Luca Severini — coinvolgendo le piccole imprese subfornitrici, spesso artigiane. Le filiere favoriscono rapporti stabili e progetti comuni committente-fornitore, con un fitto scambio informativo che stimola l'innovazione, leva strategica della produttività».

Angelo Ciancarella
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Varamin tappeti

TAPPETI DIFETTATI

di varie misure e qualità

a PREZZI IRRISORI

e inoltre tappeti A PREZZI DI COSTO

per svuotare tutto il negozio

FAENZA - C.so Saffi, 48 - Tel. 0546.664341 Si eseguono restauro e lavaggio specializzato

COOPERAZIONE

Il modello Reggio Emilia va a Oriente

Coop Selios porta i suoi **asili** negli Emirati

Ha siglato un accordo per realizzare 60 strutture nel Golfo nei prossimi 5 anni

Il modello educativo emiliano-romagnolo affascina gli Emirati Arabi Uniti tanto che hanno deciso di importarlo nelle loro scuole.

Battuta la concorrenza di inglesi e svedesi, considerati nel mondo un simbolo d'eccellenza nel campo della pedagogia e dei sistemi di welfare, la cooperativa Selios di Reggio Emilia, che si occupa di servizi alle persone, ha da poco firmato un accordo con la Family development foundation, una fondazione governativa emiratina che si occupa di promuovere l'emancipazione della donna. L'obiettivo del patto è realizzare in cinque anni 60 strutture per l'infanzia in tutto il Paese e in questo modo dare vita a un sistema educativo locale.

Il primo passo è un progetto pilota di due anni durante il quale verrà realizzato un centro di ricerca per bambini, un asilo nido e una struttura pre-scolastica per bimbi dai 3 ai 6 anni. In questo tempo un team di 15 educatori italiani, che si alterneranno ogni tre mesi, lavorerà fianco a fianco con quelli locali occupandosi della cura di 120 bambini ad Abu Dhabi. Si tratta



Cavalli
Li aiuteremo a diventare autonomi nella realizzazione di un loro sistema educativo che permetta poi loro di sviluppare altre forme di welfare

di formare gli insegnanti locali e aiutare gli Emirati Arabi Uniti a costruire un modello scolastico autoctono che sia in grado di valorizzare l'intelligenza creativa e lo spirito critico dei suoi cittadini del futuro.

«Il nostro compito non è di esportare il modello emiliano e riprodurlo in toto — spiega Raul Cavalli, direttore generale coop Selios — Ma lavorare insieme alla fondazione mettendo a disposizione le nostre competenze. Ciò che faremo sarà aiutarli a diventare autonomi nella realizzazione di un loro sistema educativo che gli permetta poi di sviluppare altre forme di welfare». La decisione di prediligere Selios, rispetto agli altri competitor stranieri, è arrivata a distanza di diversi mesi dal primo incontro durante i quali i rappresentanti della fondazione hanno studiato il modello socio-educativo regionale rimanendone colpiti.

«È la prima volta che una cooperativa riesce a competere con grandi multinazionali che operano nel campo socio-educativo — continua Cavalli — segno che i nostri servizi di welfare di comunità sono di-



ventati con il tempo sempre più efficienti e ora iniziano a essere sperimentati anche all'estero». A influire sulla scelta della Family development foundation non è stata solo l'efficienza educativa che l'ente del Golfo Persico ha riconosciuto nel servizio offerto dalla coop, ma anche l'importanza data ad aspetti che negli Emirati sono considerati in parte secondari o

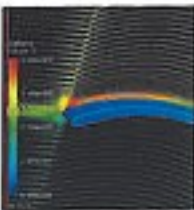
regolati in maniera differente: la creatività, lo sviluppo del pensiero divergente e l'importanza di permettere a bambini con disabilità di studiare con i loro coetanei e non in classi separate. L'idea della fondazione è partire dal modello emiliano per poi distanziarsene.

In questo campo l'Emilia-Romagna rappresenta un esempio virtuoso tra le tutte le regioni

Patto
Seduti al tavolo Raul Cavalli, direttore generale Coop Selios e Mohamed Saeed Al Neyadi, FDF Strategic Planning & Institutional Development Consultant

italiane. Infatti, dando un'occhiata agli ultimi dati Istat siamo al primo posto, con il 26,8%, per presa in carico di bambini da 0 a 2 anni all'interno dei servizi socio-educativi pubblici. Osservando più nel dettaglio il report, ciò che viene alla luce è che su una popolazione di 117.488 bambini residenti, da 0 a 2 anni, i posti a disposizione sono 40.628, tra asili nido e altre strutture convenzionate e private. In sostanza si tratta di circa 34 posti ogni 100 bambini residenti. Un risultato positivo dal punto di vista statistico, ma che nella realtà deve fare i conti con la difficoltà economica delle famiglie e degli enti locali. Negli ultimi anni, infatti, le capacità di spesa dei comuni sono state fortemente condizionate dal patto di stabilità interno, dalla crisi e dalle riduzioni dei trasferimenti statali destinati alle politiche sociali. Per tenere il passo con i tempi e non ridurre la qualità si è assistito a un sempre maggiore connubio tra settore pubblico e privato sociale in tutti i servizi di welfare. Per restare nel campo educativo un esempio sono i progetti «At home. Every-where», della cooperativa Augeo, e Antheia 1.6 della cooperativa Argento Vivo. Nel primo caso si tratta di laboratori di lingua inglese rivolti a bambini che lo imparano attraverso giochi, letture, animazioni e canzoni, nel secondo di un maggiore coinvolgimento delle famiglie all'interno dei percorsi scolastici nell'apprendimento dei più piccoli.

Dino Collazzo
© RIPRODUZIONE RISERVATA






IL GRUPPO SPAL

è sempre alla
RICERCA
di persone di talento
anche per:






www.spal-group.com
www.spalautomotive.com/eng/group.aspx

Lavora con noi

Via per Carpi, 26/B - 42015 Correggio (RE) - Italy - Tel. +39.0522.731311 - Fax +39.0522.693611
web: www.spalautomotive.com - e-mail: g.frignani@spal.it

COOPERAZIONE

Il biologico made in Bo scaccia la droga

Cacao e caffè al posto della coca in Perù perché è più conveniente. Alce Nero guida la riconversione

Chi è



● **Lucio Cavazzoni**, presidente di Alce Nero

● **Marisol Espinoza Cruz**, vicepresidente del Perù

Trasformare la produzione di cocaina in prodotti biologici con il timbro del mercato equosolidale e guadagnare il doppio. È questo l'obiettivo del governo peruviano assieme all'azienda bolognese Alce Nero e altre cooperative attraverso «l'algoritmo di Santiago». Non una formula magica, bensì una presa di coscienza profonda del vantaggio di abbandonare la produzione di foglia di coca per i cibi sani.

Negli ultimi quindici anni 35.000 ettari di terreno in Perù sono stati riconvertiti e le piantagioni di cocaina che fino a poco prima fornivano ingenti guadagni alle bande di narcotrafficienti, ora sono state sostituite da caffè, cacao bianco, banana e mango. In particolare la superficie dedicata alla coca è passata dai 23.000 ettari del 1996 ai 1.725 del 2010. Al contrario le aree dedicate alla palma da olio nello stesso periodo sono triplicate (da 5.000 ettari a 15.000), mentre quelle del caffè sono aumentate di 6 volte (da 9.000 ettari a 54.000) e quelle del cacao addirittura di 26 (da 1.000 ettari a 26.000).

«Tutti prodotti biologici — tiene a precisare la vicepresidente del Perù Marisol Espinoza — che portano notevoli benefici alle zone più problema-

Il progetto



Territori riconvertiti
35.000 ettari
(dalla coca ai prodotti biologici)



Prodotti coltivati
caffè, cacao bianco, canna da zucchero, banane e mango



Famiglie
6.000
(12.000 agricoltori)



Fatturato annuo
4-5 milioni di euro

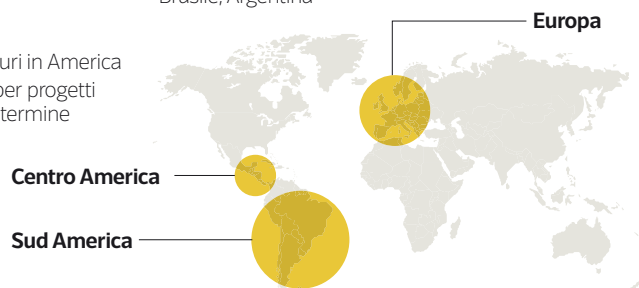


Investimenti futuri in America
100.000 euro per progetti a breve e lungo termine



Mercato

11 Paesi tra cui Costa Rica, Honduras, Panama, Brasile, Argentina



tiche del Paese, come l'Amazzonia, oltre che a miglioramenti sociali, soprattutto nell'ambito dei diritti».

In questo contesto, Alce Nero di Lucio Cavazzoni ricopre un ruolo importante. Il marchio di Monterenzio, in provincia di Bologna, è attivo sul territorio peruviano collaborando con oltre 6.000 agricoltori locali coinvolti nella produzione di prodotti bio. I Paesi più coinvolti dal commercio dei prodotti peruviani «convertiti» sono Costa Rica, Honduras, Brasile e Argentina per un fatturato totale di 4-5 milioni di euro l'anno. Alce Nero ha investito e investe tutt'ora

molto nei Paesi latinoamericani. Per i progetti futuri della società, sono previste 100.000 euro di risorse, così da rafforzare l'attività delle cooperative in loco.

«Il Perù è uno dei maggiori produttori di coca al mondo e detiene il 60% delle quote di mercato mondiale», sottolinea Cavazzoni. Le difficoltà sono sempre dietro l'angolo e «il lavoro di questi "campesinos" è sempre minacciato dalle bande di narcotrafficienti che operano nella zona — spiega — Non abbiamo mai avuto contatti diretti con queste persone, ma è una realtà difficile». E l'instabilità politica e sociale

del Perù influisce negativamente sui piani di trasformazione dei territori in mano ai narcos. Inevitabile il riferimento agli espropri ai danni di Cosa Nostra.

Sono 20 le cooperative afferenti ad Alce Nero e consorziate nella rete chiamata Cooperative Sin Fronteras: una di queste è Norandino, una società che riunisce altre 90 coop di agricoltori e raccoglitori. Il presidente, Santiago Paz, è una delle figure cardine della lotta alla coltivazione di foglie di coca nel Nord, tra Perù, Ecuador e Bolivia. Ed è proprio lui l'ideatore di una sorta di studio statistico chiamato

appunto «algoritmo di Santiago»: secondo i dati forniti da questo report la riconversione è molto più sostenibile della coltivazione di foglie di coca. Nonostante il costo della filiera illegale sia inferiore, la coltura, raccolta e trasformazione di cibi biologici garantisce un guadagno sicuro.

«È una questione di fertilità della terra», racconta ancora Cavazzoni. Il suolo necessita di un trattamento di riguardo per rimanere produttivo, cosa che non avviene con la pianta di cocaina. L'uso di pesticidi e altre sostanze chimiche rovina il terreno e lo rende infedele, impoverendo intere comunità di contadini. Una piantagione senza additivi chimici, invece, permette di mantenere la terra ricca e fertile. Ma è anche questione di competitività. La riduzione delle coltivazioni da parte dei «cocaleros» ha lasciato spazio a un incremento netto e costante degli ettari destinati a caffè e olio di palma e questo ha garantito un export molto fruttuoso. Secondo la vicepresidente Espinoza, inoltre, in 15 anni il lavoro di queste cooperative ha permesso l'integrazione di comunità prima isolate e il contatto di queste con il resto del Paese.

Alessio Chiodi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Show Room Ceramiche Oltre L'Arredo



Ceramica Finto Legno prezzi da partire da € 15,00 al mq



Piatti doccia in resina a partire da € 350 cad.uno



Mosaico per bagni in Alluminio e Ceramica a partire da € 20 al mq

Detrazione del 50%

Vuoi rinnovare la tua casa con Ceramiche di Pregio di Ottima

Fattura e Mosaici Artigianali, Piatti doccia in Resina Box

Doccia in Cristallo. Abbiamo in esposizione tutto quello che ti serve per la tua casa

Vieni a Trovarci presso il nostro ShowRoom a Cavezzo (MO)

Vieni a trovarci presso il nostro Show Room in Via Volturmo 19 - Cavezzo - Modena

Tel. 331-6014362 Cristian

FOOD VALLEY

Il sale di Cervia diventa un business e salva i bilanci della società municipalizzata nata solo per tutelare l'ecosistema delle saline

Così **dolce** che piace anche all'ambiente

10

Mila

I quintali di sale prodotti annualmente in accordo con il Ministero dell'Agricoltura

1,8

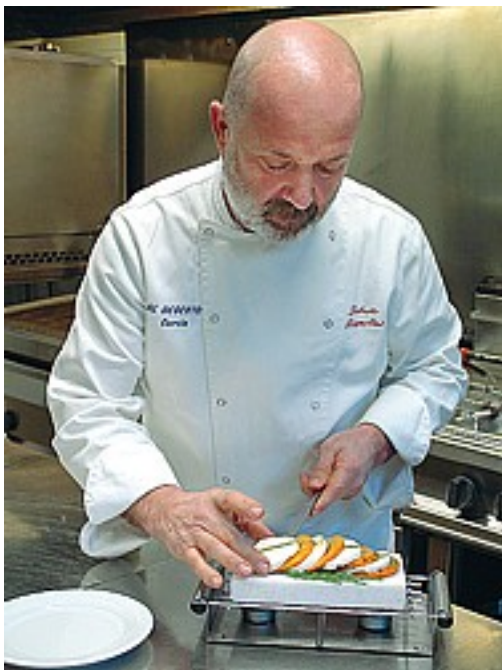
Milioni

Il valore dei ricavi realizzati nel 2014 dalla Società Parco della Salina

827

Ettari

È la superficie su cui si estendono le saline di Cervia



sito, la rivalutazione di edifici storici a fini turistici e per l'inserimento di nuove attività economiche, e la costituzione di una pista ciclabile per rendere l'area più attrattiva».

La Salina, la più a Nord d'Italia, si estende per 827 ettari e conta 12 bacini: in un canale si immette acqua marina che, grazie al naturale processo dell'evaporazione, si concentra. Dopodiché viene pompata nei canali vicini, dove, grazie all'azione combinata di sole e vento, il sale precipita. La raccolta e l'accumulo scattano subito dopo. Ogni giorno il sale viene messo in un tino, lavato, centrifugato e infine confezionato. Quattro i tipi in commercio: Sale di Cervia a grana grossa; Salfiore di Romagna; Riserva Camillone (raccolto con strumenti artigianali, presidio Slow Food); e Salfiore di Cervia (ottenuto da affioramento). Un accordo con il Ministero dell'Agricoltura impone una produzione annua di 10.000 quintali del famoso sale dolce, così chiamato perché non sporcato da altri cloruri.

La Salina poi concede il marchio Sale dolce di Cervia ad aziende di eccellenza che sfornano prodotti in grado di esaltare le qualità del suo minerale, alcuni venduti in tutti gli Eataly. Come ad esempio gli 11 formaggi della Centrale del latte di Cesena, il prosciutto Dolce Maggiore del Prosciuttificio Antica Pieve (Modena), la piada di Frescopiada o la birra Salinae ottenuta dalla Mister Drink di Christian Donini e Claudio Michelacci: «L'abbiamo sperimentata nel 2011, dopo numerose prove di dosaggio, perché il sale blocca la fermentazione. Siamo riusciti a trovare la quantità giusta, veramente minima, ma in grado di conferire un profumo e un aroma di iodio e rame, quello "del mare". Vendiamo 50.000 bottiglie di Salinae all'anno, anche in Norvegia e America».

Grazie a un co-marketing la Società Parco della Salina ha battezzato persino una linea di gel e creme chiamata «Cervia benessere». La società cervese inoltre concede l'utilizzo del sale per il confezionamento di prodotti che escono a doppio marchio: è il caso del panettone della famosa pasticceria Flamigni di Forlì. «Abbiamo chiesto al mio lievittista come portare questo ingrediente complicato dentro al panettone — spiega il titolare Massimo Flamigni — in piccola percentuale lo abbiamo inserito nell'impasto e poi abbiamo creato una glassa salata. È commercializzato unicamente dalle saline cervesi per cui lo produciamo in esclusiva. Nato due anni fa, il prossimo anno lo inseriremo nel nostro catalogo».

Chi è



● **Giuseppe Pomicetti**, presidente della società Parco della Salina, a Cervia

di **Andrea Rinaldi**

Un caso più unico che raro. Una partecipata che nasce da una dismissione statale, con uno scopo nobile come la conservazione del territorio, ma che trae sostentamento da tutt'altra attività. E che chiude i bilanci in utile da quasi 5 anni. Ce n'è di che far felice il fu commissario alla spesa pubblica Carlo Cottarelli.

Nessuna conglomerata, nessuna società di servizi, stiamo parlando del Parco della Salina di Cervia, sulla Riviera romagnola. Oltre 70 persone tra lavoratori diretti (21), indiretti e coop sociali che si occupano di preservare un ecosistema naturale e produrre quell'oro bianco che dal 1600 ha mosso gli interessi di papi, dogi, signorie e briganti. Mentre ora pompa ricavi per 1.867.299 euro tra commercializzazione di prodotti, licenze di marchi e concessioni a case di moda e cantanti, che usano la natura incontaminata della salina co-

me set per pubblicità e videoclip. I costi di produzione l'anno scorso sono stati di 1.789.029 euro, il che ha permesso di chiudere il bilancio con 48.717 euro al netto delle imposte.

«Il nostro scopo sociale è ambientale — precisa Giuseppe Pomicetti, presidente del Parco della Salina — non percepiamo soldi da nessuno, anzi sono le banche che fanno a gara per venire da noi, e tutto il denaro che guadagniamo, la maggior parte dalla vendita del sale, lo reinvestiamo a tutela del luogo, ad esempio creando cumuli di sabbia nei bacini per far nidificare i volatili o deviando le acque per tenere all'asciutto le loro uova». Nella salina infatti si possono ammirare fenicotteri rosa, martin

Storia

I Monopoli di Stato abbandonarono la salina perché non redditizia negli anni 80

pescatori, avocette, rondini di mare, gabbiani e aironi.

È con questa missione ecologica che nel 2002 si costituì la società di gestione della salina, dopo che a fine anni '80 i Monopoli di Stato decisero di sbarazzarsi di quell'asset ritenuto non più redditizio e in seguito all'ottenimento, da parte del Comune, di una concessione governativa di sfruttamento (in scadenza nel 2019). I cervesi avevano deciso di unire le forze per non perdere quel patrimonio simbolo dell'antica Ficcole nonché grande attrazione turistica. Due anni dopo, nel 2004, nacque il MuSa, il museo del sale di Cervia. Oggi la società è a maggioranza pubblica: solo il 9% è nella mani di un privato, le Terme di Cervia e Brisighella; il restante 91% è diviso tra Provincia di Ravenna (9%), Parco del Delta del Po (9%) e Comune di Cervia (56%) che a fine anno acquisterà l'8% della Camera di Commercio ravennate a seguito della dismissione di quote non importanti come impone la legge sugli accorpamenti ca-

merali.

E quanto al futuro, Pomicetti lo ha già ipotecato: «Dal punto di vista ambientale siamo a posto. Due anni fa abbiamo ricevuto 800.000 euro dall'Unione Europea per sistemare l'aspetto idraulico e pulire argini e canali — ricorda — se invece guardiamo alla produzione di sale, investiremo tra i 350 e i 500.000 euro per ristrutturare i bacini, acquistare un nuovo tino per il lavaggio del sale e una nuova macchina confezionatrice».

Rossella Fabbri, assessore comunale con delega alla Salina, conferma: «La produzione di sale è funzionale alla valorizzazione turistica e ambientale dell'area. Tra le priorità del futuro ci sono il recupero di beni strumentali del vecchio

Struttura

A maggioranza pubblica, solo il 9% è in mano a un privato, le terme di Cervia

Ecosistema

Sopra in alto alcuni cumuli di sale raccolti dopo la precipitazione nelle saline; in basso in senso orario, la raccolta del minerale con gli antichi strumenti artigianali nella salina Camillone; lo chef Roberto Bagnolini del ristorante Al Deserto a Cervia alle prese con la cottura su mattonella di sale; alcuni prodotti a marchio commercializzati dalla Società Parco della Salina. Foto di Mauro Foti dal Libro «In Cucina con il sale dolce»

FOOD VALLEY

È duro il **frumento** che conviene di più

Cambia la geografia dei cereali nei campi

Il grano tenero è meno redditizio e gli agricoltori della regione lo abbandonano

Cosa sta succedendo all'Emilia-Romagna granaio d'Italia? La regione detiene la leadership nella produzione di frumento tenero e raccoglie oltre 8 milioni di quintali sui 30.994.398 — dato nazionale annuale con rilevazione Istat al 7/2015 — ma la bassa remuneratività (18-20 euro al quintale) sta spostando l'interesse degli agricoltori verso il duro (28-29 euro/q) «facendo incrementare le semine autunnali fino a superare anche l'80% del totale», lancia l'allarme il presidente del Cesac, cooperativa cerealicola di Conselice (Ravenna), Stefano Andraghetti. «Questa inquietante eventualità metterebbe a rischio produzioni italiane di alta qualità e favorirebbe il ricorso alle importazioni tout court».

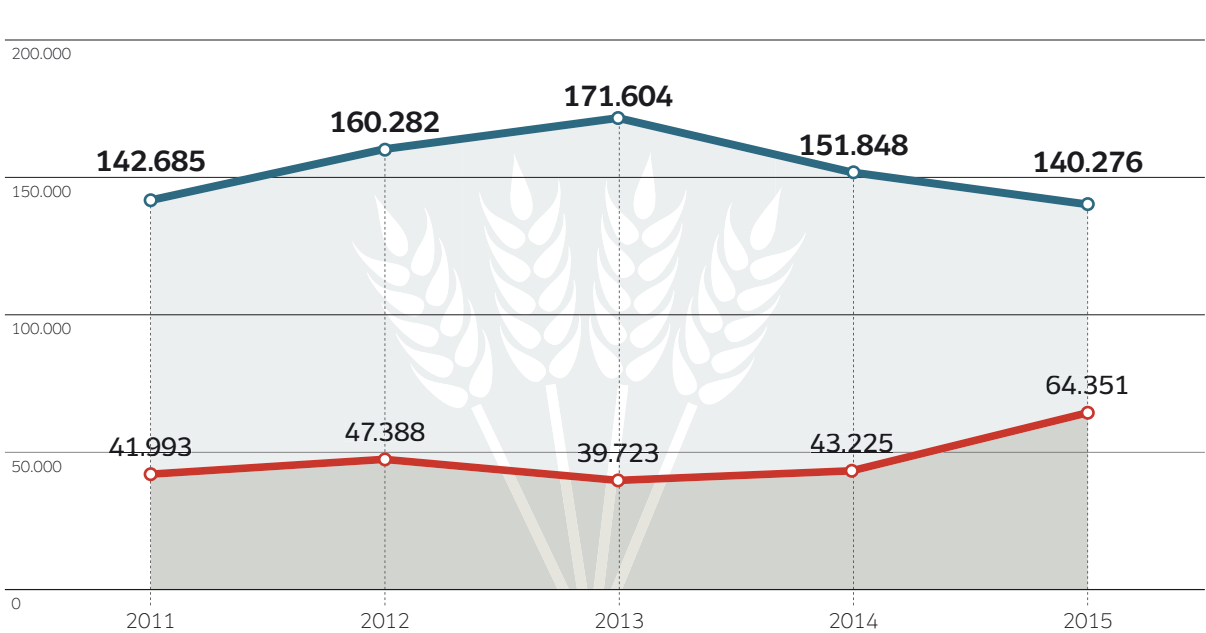
La preoccupazione tocca da vicino chi vende sementi che fatica a soddisfare le inaspettate richieste tanto da rivolgersi persino all'estero per acquisire il prodotto e soprattutto rischia di pagare caro le giacenze in magazzino delle varietà del tenero. «Non tutti i terreni della nostra regione sono vocati al duro — incalza il presidente regionale di Coldiretti Mauro Tonello — per cui in queste aree vale la pena puntare sul tenero. È vero che il prezzo del duro è più competitivo, ma è anche vero che le medie produttive sono inferiori al tenero e quindi oltre al prezzo bisogna guardare alla produzione lorda vendibile generale».

Il responsabile cereali di Cia Emilia-Romagna, Valerio Parisini, sposta l'attenzione sulla necessità di «tendere ad alte produzioni e trovare un buon punto di equilibrio tra raccolto e qualità dello stesso, spingendo sia sui teneri che sui duri ma con attenzione al mercato». Che significa: «produrre grani con canoni di qualità accettabili, però riducendo al massimo i costi e quindi anche le lavorazioni: semina su sodo dove è possibile, lavorazioni minime, sistemi agronomici alternativi».

Ma c'è chi nel Bolognese seguendo la ricetta opposta ha ottenuto quest'anno una resa di frumento tenero sui 70 quintali per ettaro rispetto alla media del

La cerealicoltura

Superfici coltivate in Emilia Romagna (ettari)



Fonte: Istat

centimetri

periodo intorno ai 60. Il segreto: la preparazione del terreno fatta bene, arando almeno ogni due anni come si faceva una volta poi nessuna semplificazione nelle tecniche colturali ma l'ausilio della meccatronica (guida automatica del trattore; seminatrice computerizzata; spandiconcime con programmazione dal pc, etc). «Inevitabile e legittima la tendenza dell'agricoltore alla conversione verso il duro, spinto da una maggior redditività — è l'opinione di Gianni Tosi a capo di Confagricoltura Emilia-Romagna — I nostri areali si prestano indifferentemente ai due tipi di frumento ma è la professionalità dell'agricoltore a fare la differenza. Vero è che la coltivazione del tenero è stata penalizzata dal susseguirsi di inverni sempre più miti. Ciò che si deve invece favorire — e lo dice rivolgendosi alle principali

strutture di stoccaggio e vendita di cereali — è la differenziazione del prodotto al conferimento per valorizzarlo poi nel momento della commercializzazione».

Replica il dg del Consorzio Agrario dell'Emilia, Angelo Barbieri: «Nelle strutture più moderne la prevediamo già ma implica un aumento di costi a fronte di quantitativi non elevati». E poi bacchettando chi coltiva: «La qualità, oggi, passa in secondo piano». Il futuro sarà caratterizzato da una contrattualistica e da una programmazione delle semine «tesa ad allineare domanda e offerta». Ossia, «individuare grani teneri secondo le esigenze dei trasformatori, dei mulini, dei pastai — precisa Tonello — in questo senso le rese non sono fondamentali perché ci può essere un tenero di alta resa, ma che ha scarsi utilizzi finali. L'importante è un

raccordo costante tra le richieste dei trasformatori e le esigenze dei produttori». Così fa la cooperativa di raccolta e trasformazione Progeo. «Vogliamo distinguerci e creare delle nicchie di mercato — osserva il presidente Marco Pirani — Verso lo sviluppo del biologico e la diffusione di antiche varietà di tenero, come Verna e Gentil Rosso, con bassi indici di glutine per andare incontro a nuove esigenze».

Una cosa è certa: la volatilità dei prezzi dei cereali, che rimbalza di giovedì in giovedì alla Borsa merci di Bologna, è soggetta a forti pressioni. Nessuno sa prevedere cosa ci riserverà il 2016. L'industria, da un lato, tende a stipulare contratti di coltivazione con le aziende cerealicole, dall'altro è solleticata dall'offerta estera con prezzi prefissati anche per sei mesi. «Chiediamo — è l'appello del presidente di Confagricoltura Emilia Romagna — una corretta rappresentanza della componente agricola ai tavoli che, da qui a breve, andranno a definire le nuove condizioni generali di commercializzazione».

B. B.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

A Expo

L'appuntamento



Aceto balsamico

Le degustazioni sono sensoriali con cuffie e musical

Un paio di cuffie da cui ascoltare la storia dell'aceto balsamico Igp di Modena, come se si fosse a uno spettacolo teatrale; due boccette di vetro trasparente al cui interno è contenuto il prezioso oro nero; una radice di aroma. Potrebbe sembrare un elenco fine a se stesso, e invece racchiude i tre elementi che permetteranno a quanti lo vorranno di degustare fino alla fine di Expo, nella Piazzetta della Regione Emilia Romagna, l'aceto balsamico di Modena Igp. Cinque performance al giorno saranno dedicate al prezioso alimento, simbolo della cultura enogastronomica modenese. Con una forma decisamente inedita di promozione e approfondimento, il Consorzio di Tutela Aceto Balsamico di Modena Igp presenterà la propria eccellenza attraverso un musical: una romanza in costume con una cantante che si relazionerà cantando con il pubblico, per una narrazione di storia e sapori dell'oro nero. «Essere presenti a Expo, vetrina mondiale che ha attirato l'attenzione di milioni di visitatori, è già di per sé una grande soddisfazione — ha sottolineato il Direttore del Consorzio di Tutela Aceto Balsamico di Modena Igp Federico Desimoni — siamo quindi più che onorati di poter rappresentare la città di Modena in questa prestigiosa vetrina, da condividere nelle prossime due settimane con le altre realtà dell'Emilia Romagna. Non con una degustazione tradizionale, ma in un modo del tutto insolito ed originale di far conoscere il prodotto anche attraverso gli altri sensi».

Maria Centuori

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'agenda

● 22 ottobre
A Bologna
Unindustria organizza dalle 14 un incontro a tema «La classificazione doganale e l'origine delle merci» in via San Domenico 4.

● 23 ottobre
A Modena
appuntamento con «Creiamo valore» al PalaPanini. Una giornata, organizzata da Cna, dedicata alle micro e alle piccole e medie imprese che vogliono fare affari

● 24 ottobre
Continuano i sabati dell'Università di Parma per Expo. La rassegna in programma dalle 10 alle 13 a Palazzo del Governatore. Si parla di legislazione alimentare e tutela del consumatore

● 28 ottobre
A Ferrara
continua il ciclo di incontri «Dalla conoscenza all'esperienza» alle 16.30 nella sala conferenze della Camera di Commercio in Largo Castello 10. Questa volta si parlerà del benessere aziendale

● 29 ottobre
A Parma
incontro alle 10.30 alla scoperta delle opportunità di mercato di quattro Paesi dell'area: Guatemala, Honduras, Costa Rica e Repubblica Dominicana alla Camera di Commercio in via Giuseppe Verdi 2.

Stagione per stagione

di **Barbara Bertuzzi**

La **noce** che i nonni coltivavano nei frutteti di famiglia ora riscopre la filiera all'insegna della perfezione

«Si tratta di una riscoperta per l'Emilia-Romagna, anche i nostri nonni coltivavano alberi di noci nel frutteto di famiglia. E invece adesso si è creata una filiera di qualità, moderna e meccanizzata, che va da Cesena a Forlì e Ravenna fino a Ferrara: un areale da sempre vocato alla frutticoltura», spiega Mauro Bruni presidente della società di ricerca Aréte che assieme all'azienda agricola San Martino di Forlì, capofila della filiera «Noci di Romagna» e al suo braccio commerciale New Factor di Rimini, ha messo in piedi un nuovo progetto volto allo sviluppo delle superfici coltivate a noceto. Allo studio ci sono nuove forme di finanziamento per un albero che entra in produzione solo al quarto anno ed in piena al settimo.

«La coltivazione della noce da frutto è un'opportunità non solo per l'Emilia-Romagna ma per tutta l'Italia — asserisce Bruni — Sia per il costante

aumento del consumo nazionale viste le indiscusse proprietà salutistiche, sia per la sostenibilità della coltivazione: il noceto è un bosco bellissimo che assorbe il carbonio nella biomassa e rilascia ossigeno».

Produttori, trasformatori e ricercatori ora sono uniti da obiettivi comuni: l'ampliamento della finestra di raccolta tramite la messa a coltura di diverse varietà (la più precoce è Lara che si raccoglie già a settembre); l'anticipo dell'entrata in produzione dell'albero almeno al terzo anno; il miglioramento della resa per ettaro e delle qualità organolettiche.

Il progetto Noci di Romagna nato diciassette anni fa, è caratterizzato da un contratto di filiera che coinvolge aziende emiliano-romagnole e copre, ad oggi, una superficie complessiva di 150 ettari di terreni. «Abbiamo chiuso la stagione passata con 26 ettari di nuovi impianti e ci apprestiamo ad aprire la stagione 2015-2016 con ulteriori 61 ettari fra Forlì, Faenza e Ferrara — spiega Alessan-



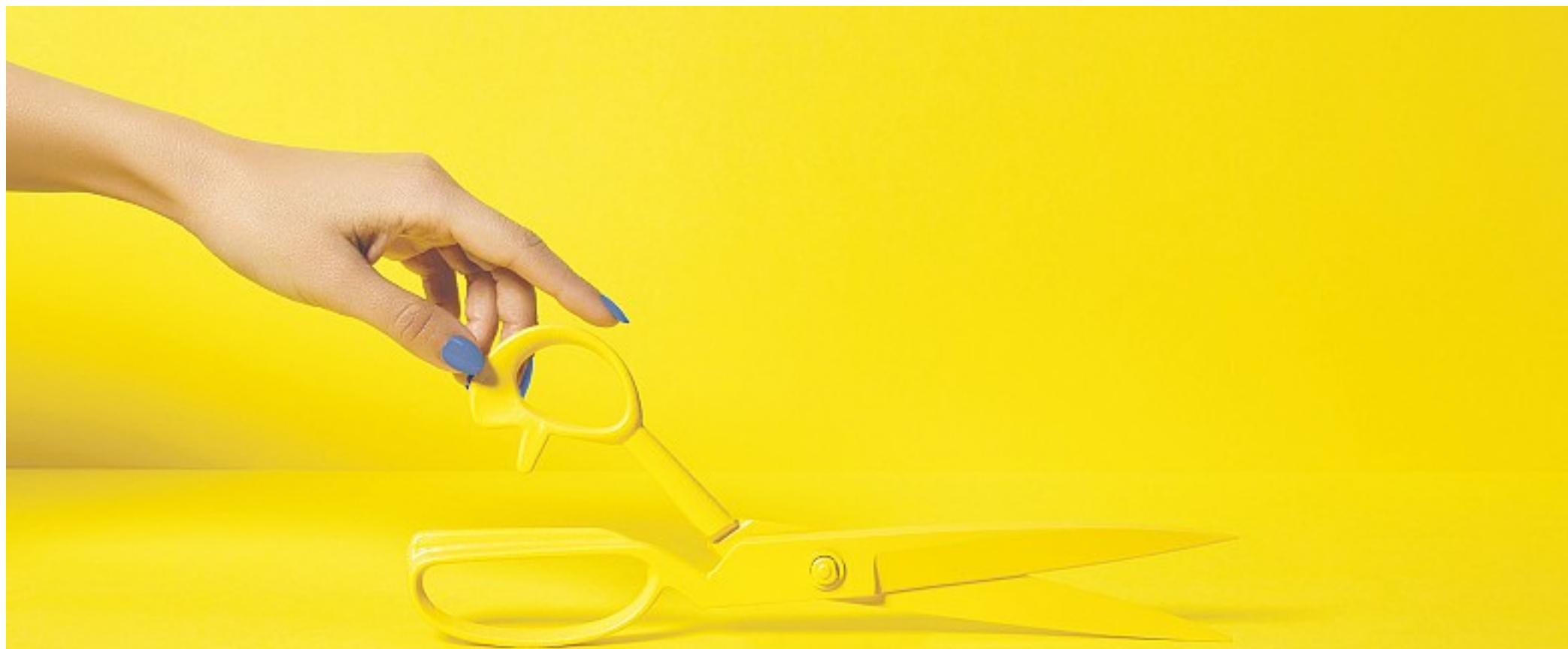
Il frutto

Con noce si intende la parte commestibile del frutto dell'albero del noce (Juglans regia). Scientificamente, questa è il seme contenuto in una drupa, insieme al suo endocarpo legnoso. Tra le varietà diffuse Chandler, Lara e Campania

dro Annibali, presidente dell'azienda agricola San Martino e di New Factor — Un trend positivo che prosegue da anni e che ci fa pensare al raggiungimento di 300 ettari entro il 2018 e 500 entro il 2020 con una produzione attesa a pieno regime di circa 2mila tonnellate nelle tre diverse varietà, Lara, Howard e Chandler (pari al 5% della domanda nazionale). L'investimento complessivo è di circa 10 milioni di euro fra valore dei terreni, messa a dimora degli impianti e sviluppo di macchinari innovativi come la linea di sgusciatura con selezione ottica elettronica».

Di altissima qualità, la Chandler si distingue per il buon calibro, il gheriglio bianchissimo e il gusto delicato al miele (prezzi nella Gdo-Grande distribuzione da 9,1 a 10,7 euro al chilo; fonte Cso); la Lara, di origine francese dalla forma tonda (8 euro/kg). Molto diffusa in Campania è la storica cultivar Sorrento (5,6 euro/kg).

© RIPRODUZIONE RISERVATA



MADE.COM

DESIGN ESCLUSIVO SENZA INTERMEDIARI

75 €

Lampada da tavolo Cohen



79 €

Tavolino Zable



849 €

Divano 3 posti Jonah

Online su www.made.com | Numero verde 800 986 220



OPINIONI
& COMMENTI

L'analisi

L'occasione
del turismo
musulmano

SEGUE DALLA PRIMA

Emirates definisce Bologna «sede di una grande comunità etnica», aspettandosi «forte traffico in uscita per Oriente, India, Cina, Bangladesh, Pakistan, Filippine» e arrivi «principali» da «Emirati, Giappone, Cina, India e Australia, in un mix di commercio e turismo».

Ottimo. I nostri amministratori devono allora ragionare sui turisti musulmani: un business mondiale di 145 miliardi di dollari, 200 previsti nel 2020. Il video Emirates è indicativo su come può caratterizzarsi Bologna, che ha concorrenti di ben altro peso: come la patria della «vera cucina italiana». Adattata, inventata. Ma il cibo Halal è uno dei maggiori asset per il turismo musulmano. La mutazione vale per tutti. Negli alberghi niente alcolici nel frigobar, tappetini per la preghiera, indicazioni sull'orientamento della Mecca. Adeguarsi. Anche come offerta artistica. Qui la grande pittura è religiosa, cattolica. Lasciando perdere il Maometto all'Inferno di San Petronio, il Louvre di Abu Dhabi per la sua apertura opzionale Ritratto di dama di Leonardo e Donna allo specchio di Tiziano, poi Manet, Monet, Henri Matisse, Rodin, Warhol, Gauguin...

Bologna, l'Emilia-Romagna del Barocco e della Controriforma si devono adeguare. Ai turisti musulmani, se mai arriveranno, interessano l'architettura complessiva, quindi strade e portici in bell'ordine, il mangiare, il fascino. In Qatar stanno costruendo una copia della Galleria Vittorio Emanuele di Milano, con tutti i marchi del lusso italiano. Ad Abu Dhabi nascerà il più grande museo del mondo, un'isola intera, con tutti i nomi dell'arte ma nessuna presenza di musei italiani.

Adeguarsi. Senza snaturarsi. Né come cucina: le tagliatelle l'Emirates le tira a macchina. Né come cultura: la colonna sonora è «Funiculi funicular», nella terra di Verdi e Pavarotti e dove hanno studiato Mozart e Rossini. Né come arte: il Compianto di Nicolò dell'Arca a Santa Maria della Vita a Bologna nel 2014 ha avuto 440 mila visitatori, 160 mila stranieri. Senza pubblicità né video. È l'urlo di tutti.

Marco Marozzi
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il controcanto di Massimo Degli Esposti

COMUNE DI BOLOGNA E CRIF
INCOMUNICABILITÀ SU GALAXY



Le lettere
vanno inviate a:
Corriere di Bologna
Via Baruzzi 1/2,
40138 Bologna
e-mail: lettere@
corrieredibologna.it
Fax: 051.3951289
oppure a:
andrea.rinaldi@rcs.it
mdegliesp@gmail.com



Ricordando lo sciopero di 20 facchini che alla vigilia della fusione con Net-a-Porter ha bloccato la logistica Yoox all'Interporto (e forse pregiudicato importanti investimenti per potenziarla) il nostro Dario Di Vico si chiedeva se Bologna avesse capito l'importanza strategica di annoverare tra le sue imprese il colosso fondato da Federico Marchetti. La stessa domanda potremmo riproporla in relazione alla vicenda Galaxy, l'ex studentato di proprietà Inail affittato al Comune per ospitare 100 famiglie di senza tetto, in gran parte già occupanti abusivi

di edifici pubblici e privati sparsi per la città. Per chi non conoscesse la zona rammentiamo che Galaxy fa parte di un complesso edilizio di lusso ubicato nell'immediata periferia Nord di Bologna, proprio di fianco al bel centro commerciale Marco Polo. Quasi tutto il resto del complesso è occupato dagli oltre mille dipendenti (ingegneri, economisti, statistici e matematici) del quartier generale della Crif, una multinazionale dell'analisi finanziaria presente in 50 Paesi con 25.000 clienti — tra i quali 3.100 banche e molti governi stranieri — oltre

Piazza Affari

di Angelo Drusiani

Yoox Net-a-Porter
Cogliere l'attimo

ALBERTINI SYZ BANCA PRIVATA



Chissà se la fusione tra la bolognese Yoox e la londinese di proprietà svizzera Net-a-porter abbia tra i propri obiettivi anche rallentare, se non addirittura, frenare l'ascesa di Amazon, dopo che quest'ultima ha deciso di vendere pure prodotti di abbigliamento. Sta di fatto, sostiene Matteo Zardoni di Banca Albertini Syz, che i due gruppi, unendosi, snelleranno i costi di gestione annui e saranno più competitivi sul mercato globale. Al punto che il giro d'affari atteso per l'esercizio 2015 di Ynap, la nuova entità, dovrebbe sfiorare 1,6 miliardi di euro, con un margine operativo lordo, Ebitda, pari a circa 135 milioni di euro. La fusione ha dato vita ad una nuova società di diritto italiano. Essa ha ereditato tutte le attività di Net-a-Porter ed è stata incorporata da Yoox. Ynap è la somma di due aziende leader nel commercio elettronico di abbigliamento e prodotti alla moda. Da due settimane a Piazza Affari è quotata YNAP e, come in tutte le storie di crescita attesa della nuova società (newco), la strategia d'investimento del risparmiatore che opera in Borsa è comprare l'azione nel momen-

to in cui si presume non sia ancora valutato correttamente il potenziale di crescita implicito. A questo proposito, nel primo semestre 2015 la sola Net-a-Porter ha registrato ricavi per 507 milioni di euro, valore molto al di sopra delle stime degli analisti. Il mercato scommette che Ynap consoliderà le proprie prospettive di crescita e possa divenire tra i più importanti operatori a livello mondiale sul business della vendita on line multimarca, o come si ama dire più frequentemente multibrand. Prospettiva, quest'ultima, che probabilmente sarebbe stata impraticabile, se le due aziende fossero rimaste separate. Ora la quotazione del titolo azionario è su livelli medio alti, e un po' di prudenza è d'obbligo visto anche i risultati del terzo trimestre di Zalando (un diretto competitor di Ynap) al di sotto delle attese. Date le premesse, però, è certo che l'interesse degli investitori non mancherà: eventuali cadute del prezzo, legate a situazioni di Borsa incerte (tassi Usa, cambio euro dollaro, gruppo Volkswagen) potrebbero trasformarsi in opportunità d'acquisto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'intervento

Il padiglione Cibus a Milano: un'esperienza di dialogo con il pianeta dell'alimentare italiano

SEGUE DALLA PRIMA

Da questo palco hanno parlato molte delle 420 aziende italiane che hanno esposto nel nostro padiglione, in rappresentanza propedeutica dell'intero comparto industriale alimentare. Qui i manager di quelle imprese hanno incontrato oltre 20 delegazioni commerciali estere per un totale di 400 top buyer provenienti da ogni continente, organizzati nello speciale programma di incoming realizzato da Fiere di Parma in collaborazione con l'Agenzia Ice. Parte di essi si sono poi recati sul territorio, dunque anche in Emilia-Romagna, a visitare in loco le aziende alimentari di loro interesse. A questi top buyer se ne aggiungono molti altri, italiani ed esteri, che sono transitati nel padiglione su invito delle 420 aziende espositrici.

Grande favore hanno anche incontrato i corner degustativi all'ingresso del padiglione, dove decine di aziende si sono alternate offrendo gratuitamente assaggi ai visitatori. I due piani del padiglione, affrescati all'esterno dai lavori dei migliori writer internazionali organizzati dal digital storyteller Felice Limosani, sono stati visitati da tanti stranieri, da scuole, comitive e visitatori italiani, nonostante una collocazione distante dal Decumano.

Nella galleria multimediale del padiglione, abbiamo illustrato, filiera dopo filiera, tutta la bravura dell'industria della trasformazione alimentare, del know how unico del nostro Paese nel saper lavorare i frutti della terra e farne prodotti di largo consumo di grande qualità, sicuri e gustosi. Solo in Italia la forbice tra food artigianale e food industriale è così ridotta.

Un grande successo, dunque, il cui bilancio dettagliato verrà presentato proprio nel padiglione Cibus è Italia il 28 ottobre, in conclusione di Expo2015. Non a caso siamo già stati invitati a valutare una replica di questa straordinaria esperienza «corporate collettiva» nel prossimo Expo2020 in Dubai. La nostra partecipazione ad Expo, unitamente a quella di tutto il comparto agroalimentare italiano, ha avuto il grande merito di incrociare una domanda tumultuosamente crescente di food made in Italy dal mondo ed una offerta, quella dell'industria italiana, sempre più qualificata, specializzata, variegata. Siamo pronti a rispondere all'appello dei Ministeri delle Politiche Agricole e dello Sviluppo per contribuire al raddoppio dell'export alimentare nei prossimi anni. L'appuntamento è a Parma per Cibus2016 e, forse, a Expo2020.

Gian Domenico Auricchio

Presidente Fiere di Parma

© RIPRODUZIONE RISERVATA

310 milioni di fatturato e 20 di utile. Crif esplode di lavoro e assume decine e decine di neolaureati ogni anno. Soprattutto quest'anno. Al punto che gli spazi non bastano più. Il Galaxy ce l'ha di fronte, a una cinquantina di metri, separato da una bella piazzetta alberata e addirittura collegato da un tunnel ai suoi uffici. L'aveva nel mirino da anni e subito si è precipitata a lanciare un'offerta d'acquisto appena ha saputo che sarebbe stato smantellato lo studentato. Stando alle voci di corridoio, Crif avrebbe offerto all'Inail 12 milioni di euro sull'unghia; altri 5 o 6 avrebbe dovuto versarli al Comune di oneri di urbanizzazione per trasformare l'edificio da residenziale ad uffici. Ne sarebbe uscito un quartier generale all'americana, degna cornice di un business che porta a Bologna lavoro super qualificato e delegazioni di banchieri e ministri. Invece no. L'Inail dovrà accontentarsi di un affitto «politico» di 350.000 euro l'anno (36 anni per incassare l'equivalente dell'offerta Crif), il Comune perderà gli oneri di urbanizzazione con cui avrebbe potuto finanziare la costruzione non di 100 ma di 2-300 alloggi sociali, Crif e Ipercoop si troveranno fianco a fianco con una replica, in piccolo, del famigerato Pilaastro. Ma Bologna ha capito quanto vale Crif?

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fatti e scenari

Bper spinge sull'innovazione
A Expo lancia l'ambientalismo
e a Reggio inaugura la nuova sede

Ormai in vista della rivoluzione societaria, cioè la trasformazione in Spa e l'alleanza strategica con un altro istituto coinvolto nel rischio bancario, la ex Popolare dell'Emilia Romagna, ora rigorosamente Bper: Banca, spinge sull'acceleratore dell'innovazione. Obiettivo, darsi un'immagine più glamour e una visibilità almeno pari alla sua forza economica. L'altro giorno si è presentata sul palcoscenico di Expo per lanciare la sua campagna ambientalista. Con Etica sgr ha parlato infatti di «Buona finanza per salvare il pianeta». In altre parole, della necessità che gli investimenti siano valutati anche in base alla loro sostenibilità; quindi al bando tutti i titoli che riguardino energia «sporca» da fonti fossili. Giovedì scorso, a Reggio Emilia, ha inaugurato invece la sua prima «filiale del futuro» con i colori e le insegne del nuovo logo Bper: Banca e un layout che esclude ogni barriera fra operatori e pubblico. Restano solo le impenetrabili barriere erette per proteggere dalla curiosità dei media le grandi manovre sul fronte societario.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Esterno Il palazzo della sede sociale di Bper a Modena

Prove di rilancio
Sondaggio Cgil a Cesena e Forlì
Giovani ancora lontani

Un sondaggio per sapere come i ragazzi percepiscono il sindacato. La nuova geografia del lavoro, con atipici, precari, partite Iva e Jobs act deve aver spinto la Cgil (finalmente) a ripensare i metodi di approccio alla nuove leve. Il sindacato ha presentato gli esiti del suo studio mercoledi scorso a Cesena, città in cui il campione è stato intervistato, assieme a quella di Forlì. Il panel ha riguardato 794 giovani tra i 18 e i 34 anni. Scorrendo i risultati si nota un aspetto particolare, su cui forse sarebbe il caso di riflettere: tra i limiti della capacità del sindacato di rappresentare i giovani viene segnalata, in primo luogo, l'assenza dei giovani stessi dalle posizioni decisionali (52%); a seguire le politiche tese a conservare il potere di chi è già occupato (47,4%), la natura burocratica dell'organizzazione sindacale (39,4%), lo scarso contatto con il mondo atipico (30,5%) e la prevalente attenzione nei confronti dei pensionati (16,2%).

© RIPRODUZIONE RISERVATA



F.lli B.SYSTEMS S.r.l.

TECNOLOGIE NELLE PAVIMENTAZIONI INTERNE ED ESTERNE

Industriali • Commerciali • Civili • Alimentari • Zootecnici



Nuova sede Brevini Riduttori - Reggio Emilia



**PAVIMENTAZIONI IN CALCESTRUZZO
PAVIMENTI E RIVESTIMENTI IN RESINA
IMPERMEABILIZZAZIONI DI STRUTTURE INTERRATE
CON SISTEMA PENETRON
URBANIZZAZIONI
PAVIMENTAZIONI IN GHIAIETTO LAVATO
RISANAMENTI E CONSOLIDAMENTI STRUTTURALI**



F.lli B.SYSTEMS S.r.l. - Via Prampolini, 58 - Cadelbosco Sopra - Reggio Emilia
Tel. 0522 919646 (r.a) - Fax 0522 919692 - www.bsystems.it - info@bsystems.it